INTERNATIONALLY BESTSELLING AUTHOR

THE SCIENCE OF SOCIAL INTELLIGENCE





© دار دوَن
عضو اتحاد الناشرين المصريين.
عضو اتحاد الناشرين العرب.
القاهرة - مصر
Mob +2 - 01020220053
info@dardawen.com
www.Dardawen.com

الفصل الأول
الحيوان الاجتماعي

نمرّ جميعًا بتلك اللحظة في حياتنا عندما تكاد التغيرات الهرمونية الكبيرة تعترض طريق كل جوانب وجودنا؛ أعني هنا مرحلة المراهقة؛ تلك المرحلة الحاسمة نحو مرحلة البلوغ. أتحدث عن كل مشاعر القلق والأحاسيس المكتشفة حديثًا التي تتسرب إلى تفاعلاتنا.

منذ سنوات (ربما أكثر مما أودّ الاعتراف به)، كنت مراهقًا مصابًا بالاضطراب العاطفي، وهو الطبيعي لتلك المرحلة والمتوقع منها حقًّا. وذات يوم، وصلتْ حزمة المشاعر الهشة التي كنت مفعمًا بها إلى ذروتها، عندما صادفتُ صرّافًا اعتقدتُ أنه كان يعاملني بوقاحة طوال أسابيع؛ برغم أن حوارنا لم يتعدَّ عبارات عادية مثل: «أريد خبز السلمون»، «هل هذا هو كل شيء؟»، «نعم.. شكرًا لك»، «حسنًا.. حسابك ثلاثة دولارات».

هل ترى في ذلك التعامل الطفيف أي ازدراء من جانب الصرّاف تجاهي؟

بالطبع لا. لكني اختلقتُ الأمر في ذهني عندما قررت أن أشعر بالتعرض للإهانة من أي شخص ولأي أمر. ولكن المهم في هذه المسألة هو أنني صدقتُ القصة التي صنعتُها لنفسي، ومن ثم بدأت التعامل مع ذلك الصرّاف المسكين كما لو كان حثالة الأرض، من باب المعاملة بالمثل! فما كان منه إلا أن شرع في التعامل معي بأسلوب غير مهذب بالفعل. وعلى الرغم من أن طبيعة وظيفته تفرض عليه أن يكون لطيفًا جدًا مع الجميع، فإنه بدأ يتحدث إليّ بوقاحة. لا شك أنني كنت مراهقًا مزعجًا للغاية!

لقد اختلقتُ القصة في رأسي، وتصرفتُ بناء عليها، مقحِمًا إياها في الواقع بأسوأ الطرق. ولم أدرك حتى وقت لاحق أن ذلك هو ما يُعرف بـ «تأثير بجماليون»، والذي يعني أنك تُشكّل الأشخاص في حياتك من خلال طريقة تعاملك معهم؛ فإذا تعاملتَ مع أي شخص باعتباره شخصًا لطيفًا ورحب الصدر؛ فمن الأرجح أنك تشجع فيه ذلك الجانب. كن كريمًا وشهمًا معهم، وسوف يستجيبون بالمثل. وهكذا، إذا تعاملت مع شخص ما باعتباره شخصًا حقيرًا، فإنك بذلك تمنحه فرصة لإبداء أسوأ ما فيه، وهو ما حدث بالضبط مع ذلك الصرّاف المسكين.

كانت تلك أول معرفة لي بحقيقة أن الأشياء الصغيرة قد تجعلك محبوبًا وجذابًا، أو العكس تمامًا؛ فيما يُعد فهمًا جديدًا تمامًا لمسألة الذكاء الاجتماعي وما يتطلبه النجاح في التعامل مع الأشخاص؛ حيث لا يتعلق الأمر بالضرورة بمعرفة المواضيع الأمثل للمحادثات القصيرة أو

بالقدرة على التواصل القوي بالأعين، وفقًا للمجلات والمقالات التي تجدها عبر شبكة الإنترنت؛ فالأمر يتجاوز بكثير مجرد الإيماءات المهذبة المتعقدة والسلوك اللطيف. فكيفية التعامل مع المواقف الاجتماعية ومع الأشخاص بشكل عام إنما هي مسألة لها علاقة بكيفية عمل الدماغ؛ أي كل تلك العمليات الخلفية التي تكمن في أسس أنماط تفكيرنا وميولنا المعرفية وعواطفنا. شئنا أم أبينا، نحن نتخذ الغالبية العظمى من قراراتنا تحت سطح تفكيرنا الواعي، حيث من المخيف حقًا ألا تدرك الأساس الذي تستند إليه في اتخاذ قراراتك.

وكما نقول «المعرفة قوة». واكتساب الفهم الكامل لكيفية عمل عقولنا، إنما يتطلب قطع شوط طويل في بحثنا عن تحسين الذات ورفع مستوى اليقظة والانتباه، وهنا يأتي دور هذا الكتاب.

يتمثل الهدف من هذا الكتاب في نقل فهم ما يبحث عنه الأشخاص حقًا عندما يقيمون ويطلقون أحكامهم على بعضهم. قد يكون بعضها منطقيًا إلى حد كبير؛ بيد أن ثمة جوانب أخرى سوف تظل مبهمة تمامًا.

ومن خلال صفحات هذا الكتاب سوف تعرف المزيد عن «تأثير بجماليون»، مع العشرات من الدراسات الأخرى من العلوم البيولوجية وعلم النفس الاجتماعي وحتى الاقتصاد السلوكي؛ فأنت على وشك الشروع في رحلة إلى أعماق عقلك واكتشاف ما يمنحك إحساسا بالانسجام والتناغم مع شخص بعينه دون غيره، وما يمنحك أسوأ شعور تجاه شخص آخر: اللامبالاة الكاملة والتجاهل الفوري.

مجددًا، قد يكون هذا أمرًا مخيفًا، ولكننا نأمل أن تستطيع في نهاية هذا الكتاب أن ترى فرصًا تتجاوز احتمالات التعثر الاجتماعي.

نحن محكومون بما تُمليه علينا أدمغتنا، حيث تعتمد حياتنا الاجتماعية وعلاقاتنا على فك تشفيرها! وأسفل تلك الأدمغة نحن جميعًا متصلون بنفس الجهاز وإن كنا نستخدم برمجيات مغايرة بعض الشيء، إلا أن دوافعنا الأساسية موحدة بشكل كبير؛ فالبشر -من وجهة نظر بيولوجية وتطورية- حيوانات اجتماعية. وبغض النظر عن المكان الذي قد يقع فيه الفرد في نطاق الانطواء على الذات والاهتمام بما هو خارجها؛ ثمة قدر من التفاعل الاجتماعي هو ببساطة جزء لا يتجزأ من الحياة. إنه شيء نريده، بل ونحتاجه.

لا شك أن الذكاء الاجتماعي وفهم العلاقات التي تحيط بنا هي مفتاح الحصول على ما نريد في الحياة. ولقد أظهر لنا العلم والبحث طريقة للتعامل بشكل متوقع مع الأشخاص؛ وهم -من

الناحية النظرية- أكثر ما يصعب توقعه.

وقد قال الفيلسوف الشهير أرسطو، الذي عاش منذ أكثر من ألفي عام: إن «المجتمع يسبق الفرد. وأي شخص لا يستطيع أن يحيا ضمن الحياة المشتركة أو يتمتع بالاكتفاء الذاتي بحيث لا يحتاج إلى تلك الحياة، ومن ثم لا يشارك في المجتمع؛ فهو إما وحش أو إله».

إن قدرة جنسنا البشري على التواصل مع بعضهم بشكل أكثر فاعلية من أي نوع آخر على وجه الأرض؛ هي العامل المهيمن الذي دفعنا إلى قمة السلسلة الغذائية. ومع التقدم الحضاري ظلت المهارات الاجتماعية عنصرًا حيويًا ضمن العناصر التي تدفع الأشخاص إلى تحقيق النجاح كأفراد؛ ولذا فإن الافتقار إلى فهم علم الذكاء الاجتماعي لا يسفر فقط عن تخلفك عن الركب؛ بل ولن تكون سعيدًا وستجد صعوبة في تحقيق أهدافك.

أهمية أن تكون شخصًا اجتماعيًا

لماذا نتفهم بسهولة أهمية تطوير أجسادنا المادية، وتعزيز قدرتنا الفكرية ومهارات التعلّم لدينا؛ بينما نادرًا ما نغتنم فكرة عن التواصل الاجتماعي؟ أن تكون اجتماعيًا هو في الأساس مسألةٌ إنسانية، شأن أي من احتياجاتنا الأساسية الأخرى؛ بينما ننظر إلى الذكاء الاجتماعي باعتباره أمرًا مسلمًا به، أمرًا سوف يفرض نفسه بشكل تلقائي. وبرغم أننا جميعًا نفهم أنه قد يكون من الجيد أن نحظى بإعجاب الكثير من الأشخاص، وأن نكون صداقات قوية وحياة اجتماعية صحية، إلا أن كثيرين منا لا يتخذون خطوات لفعل أي شيء حيال ذلك.

وهناك سبب وجيه للاعتقاد بأن التفاعل الاجتماعي والمهارات التي يتطلبها ذلك التفاعل هي حاجة أساسية لجنسنا البشري. الأمر بسيط: فهم فن الارتباط بالبشر الآخرين ليس أمرًا اختياريًا؛ وإنما ضرورة لطبيعتنا البشرية وازدهارها في هذا العالم. وسوف ننظر في هذا الفصل في بعض الأبحاث الرئيسية التي توضح كيف طوّر أسلافنا تلك القدرة الحيوية على التواصل مع بعضهم، وكيف استبقينا ذلك الاحتياج معنا منذ ذلك الحين. وفوائد إتقان المهارات الاجتماعية واضحة: أولئك الذين لديهم روابط اجتماعية أقوى هم أكثر صحة وقوة، ويتمتعون بصحة نفسية أفضل، ويستفيدون بلا شك من الموارد المتاحة على تلك الشبكة الاجتماعية.

أوضحت دراسةٌ نشرها شولتز (Schultz) وآخرون في عام ٢٠١١ في مجلة «نيتشر» (Nature) الشهيرة، كيف أن أسلافنا البدائيين الذين كانوا أفضل من حيث التواصل الاجتماعي، كانوا يتمتعون بميزة اللياقة والبقاء على قيد الحياة مقارنة بأقرانهم الأدنى من الناحية الاجتماعية؛ لا سيما عندما تعلّم البشر وطوروا أساليب بحث مختلفة، ولقد حاول علماء

الأحياء والأنثروبولوجيا لسنوات أن يفهموا بالتحديد كيف تتطور الصفات -مثل السلوكيات الفردية والاجتماعية- مع مرور الوقت. في تلك الدراسة أشار الباحثون إلى أنه مع انتقال البشر من البحث عن الطعام بمفردهم إلى البحث عنه في مجموعات اجتماعية أكثر تكيفًا، ومن البحث عن الطعام في الليل إلى البحث عنه أثناء النهار (وهو وقت أكثر خطورة)؛ فهم بذلك قد طوّروا تواصلًا وتعاطفًا وتعاونًا وقواعد اجتماعية. بعبارة أخرى، تطور الواقع الاجتماعي للبشر منذ زمن بعيد، مع كل سماتنا الأخرى.

تحديدًا، يرجع تشابكنا اليوم على هذه الحالة إلى حقيقة أن تلك السلوكيات قد أفادت أسلافنا؛ فأولئك الذين لم يتسموا بذات القدر من الاجتماعية، قد افتقروا إلى تلك الميزة؛ ومن ثم رحلوا منذ ملايين السنين. في الواقع يعتقد الكثيرون أن أدمغتنا قد تطورت لمعالجة البيانات الإضافية التي صاحبت العيش في مجموعة كان يتعين على المرء أن يتعايش معها من أجل البقاء على قيد الحياة. لغتنا، وملكة التخيل لدينا، وشغفنا بسرد القصص، وهياكلنا الاجتماعية والعائلية؛ كلها عوامل ساعدت أسلافنا على البقاء، وما زالت تساعدنا على البقاء على قيد الحياة في عالم اليوم.

من المدهش أن نتخيل كيف كان لزامًا على البشر أن يتعلموا كيف يصبحوا اجتماعيين، تمامًا كما كان لزامًا علينا أن نتعلم كيف نتحرك بشكل مستقيم أو كيف نستخدم الأدوات. واقع الأمر هو أن المهارة الاجتماعية تُعتبر أداة في ذاتها إلى حدٍّ كبير، ولقد تطور إتقان الجنس البشري المبكر لتلك المهارة إلى جانب قدرته على العمل ضمن فريق وتوسيع نطاق وصوله.. ثمة مقال أحدث في نفس المجلة يقترح أن الإنسان الأول قد طوّر اللغة كمهارة اجتماعية في المقام الأول؛ أي لمشاركة الأفكار المتقدمة مع أعضاء آخرين في المجموعة.

وفي ورقة بحثية نُشرت في عام ٢٠١٥، قال مورغان (Morgan) وزملاء له: إن استخدام أنواع معينة من الأدوات المبكرة كان مهارة «تنتقل اجتماعيًا»، وإن تطوير اللغة كان بغرض أن يتمكن البشر من تعليم بعضهم بشأن تلك الأدوات. ولقد قدّموا حجة مفادها أن الأدوات التي كانت شائعة في تلك الحقبة لم تكن جيدة بما يكفي لمجرد تقليد شخص ما يستخدمها، أو استخدام التجربة والخطأ لاكتشافها، بل إن التجارب التي أجريت على البشر في العصر الحديث أوضحت أن فهم تلك الأدوات واستخدامها قد يتطلب لغة تتماشى معهم.

يزعم مؤلفو تلك الورقة أن البشر قد قفزوا إلى الأمام إلى العصر التكنولوجي التالي في التطور البشري البدائي باكتشافهم طريقة للوصول إلى بعضهم عبر اللغة. يمكننا أن نتخيل كيف حدث ذلك؛ عن طريق المشاركة المتحمسة لتقنية جديدة ورائعة داخل القبيلة مثلًا؛ إلا أن

إيماءات اليد والشروح لا تكفي. يمكننا تخيل الضرورة الملحة لإنشاء أداة أكثر دقة -أي الكلمات- واستخدامها بشكل فعال لأغراض الشرح أو الثناء أو النقد أو الطلب أو الرفض أو التخطيط أو حتى الكذب أو الخداع؛ حيث كلها تتطلب اللغة. وتسمح لنا اللغة على الفور بالوصول إلى بعضنا، والمشاركة في العوالم من حولنا بطريقة مستحيلة خلاف ذلك.

إليك فكرة مدهشة: إن اللغة -وبالتأكيد التواصل والتفاعل الاجتماعي بشكل عام- لم تنشأ بشكل عفوي وإنما جزاء الحاجة.

يشير هذا إلى أن التواصل الاجتماعي ليس أمرًا اختياريًا بالنسبة لجنسنا البشري؛ فهو جزء من هويتنا، ومتأصل في تاريخنا، وثابت في حمضنا النووي. ولقد كثر الجدل بشأن صَقل مهاراتك الاجتماعية؛ في حين أن الطرح الأكثر إقناعًا يتمثل في أن كونك اجتماعيًا هو جزء أساسي من كونك إنسانًا، فلا يمكنك اعتبار الشخص ناجحًا في حياته ما لم يحقق درجة معينة من النجاح الاجتماعي.

لم تعمد عالمة النفس سوزان بينكر (Susan Pinker) إلى استكشاف الجانب التاريخي والتطوري للغة وقيمتها للبشر، وإنما الفوائد البيولوجية في وقتنا الحاضر. الفكرة هنا هي أن الاتصال الاجتماعي الشخصي له تأثيرات عميقة على أنظمتنا العصبية ورفاهيتنا بشكل عام. في هذا الصدد، يُقصد بما يُطلق عليه «أثر القرية» أن الأشخاص ذوي الاتصال المنتظم والمباشر مع غيرهم من البشر إنما يعيشون حياة أكثر سعادة وأطول عمرًا وأكثر قوة. لماذا؟ يُشار هنا إلى أن الاتصال الاجتماعي يطلق مزيجًا من الناقلات العصبية في الدماغ، والتي تُعد ترياقًا قويًا للتوتر له تأثيراته على الجسم والعقل.

قد يبدو هذا واضحًا تمامًا للمنفتحين وأولئك الذين لديهم شبكات اجتماعية ممتدة وواسعة النطاق: أي أن تكون اجتماعيًا قد باتت -حرفيًا- مسألة حياة أو موت. كما أن وجود علاقات أسرية متناغمة، وشريك رومانسي حقيقي، وأصدقاء وحلفاء، وأشخاص في المجتمع تتعامل معهم من خلال علاقات ودية، علاوة على الأطفال والآباء، والموجهين، والمقربين، والمعلمين الروحيين؛ كلها تفاعلات لها تأثير مادي على الكائن البشري، لتخفيف الإجهاد، وتعضيد جهاز المناعة، وجعلنا أكثر مرونة في مواجهة تحديات الحياة. وهذا قد يفسر بقاء بعض السكان في بعض البلدان لفترة طويلة.

من المؤكد أن للنظام الغذائي أو البيئة أو نمط الحياة دوره في حياة الأشخاص المعروفين بطول العمر، ولكن ثمة ضوءًا ينبغي أن يُلقى على حياة «القرية» وفوائدها. ففي نهاية المطاف،

من المقبول بشكل كبير اليوم فكرة أن البشر قد تطوروا في مجموعات صغيرة لا تزيد عن مائة شخص، وأن حاجتنا إلى ذلك التفاعل الاجتماعي الوثيق بين مجموعة متماسكة هو جزء أساسي من تمتعنا بحالة معيشية جيدة كأي وقت مضى.

ومع ذلك، فإن الآثار ليست مادية فحسب. ثمة سبب يدعو علماء النفس أو الأطباء إلى سؤال مريض أو عميل جديد عن شكل شبكة الدعم الاجتماعي الخاصة بهم. فهم يعلمون أن التفاعل الاجتماعي القوي له تأثيرات قابلة للقياس على كيفية تعامل المريض مع صراعات الحياة، ومدى سرعة تعافيه من أي محنة. ولقد كشفت دراسة حديثة، أجرتها إميلي روغالسكي (Emily Rogalski) وزملاؤها في مركز علم الأعصاب الإدراكي وأمراض ألزهايمر (CNADC) في شيكاغو، عن أن الحفاظ على علاقات اجتماعية جيدة حتى مرحلة متقدمة من العمر قد يكون له تأثيرات هائلة على صحة الدماغ، ودرء الخرف، وإعطاء كبار السن الملامح المعرفية لأشخاص يصغرونهم بعشرات السنين.

وكما هو معروف للعاملين في مجال الرعاية أو أولئك الذين لديهم أقارب أكبر سنًا في دائرتهم الاجتماعية؛ فإن الاحتفاظ بالعلاقات الاجتماعية يساعد الأشخاص على الحفاظ على قواهم العقلية بحالة جيدة جدًا. وهناك مصطلح «الفعقرين الفائقين» الذي يُطلق على الأشخاص الذين بلغوا الثمانينيات من عمرهم ولا يزالون يتحلّون بالحكمة العقلية التي يتمتع بها الأشخاص في منتصف العمر.. تجد أن هؤلاء الأشخاص لديهم عدد أكبر من الأصدقاء بشكل عام، ويظلون نشطين اجتماعيًا؛ وهو ما يفيد ذاكرتهم قريبة وبعيدة الأمد. علاوة على ذلك فإن لديهم شعورًا أكثر تطورًا باستقلاليتهم، وقبولًا لذواتهم بشكل أفضل، وهدفًا أقوى تجاه الحياة. ومن الجائز أيضًا أن يكون لتلك الفوائد علاقة جسدية مع الدماغ، حيث هناك اقتراحات بأن بعض أجزاء الدماغ قد تكون أكثر سمكًا لدى كبار السن الأكثر اجتماعية بشكل عام.

من المسلّم به أن تلك النتائج لا تعني بالضرورة أنه لزامًا عليك أن تتحوّل إلى فراشة اجتماعية تنتقل بلا هوادة من مشاركة اجتماعية إلى أخرى، حتى لو لم تكن تستمتع بذلك. فمن المحتمل أن يكون نوع التواصل الاجتماعي الصحي والمفيد الذي تتحدث عنه بينكر ظاهرةً غير ملحوظة، ويجب ألا ننسى كذلك أن التفاعلات مع الآخرين هي أيضًا مصدر رئيسي للضغوط والتوتر في حذ ذاتها.. لا شك أن الكثير من الأشخاص قد يذكرون الكثير عن أن الطلاق، أو العداء العائلي، أو التنمر أو الضغط الاجتماعي، أو الإشاعات، أو الشعور بنقص الخصوصية؛ كلها أشياء تستهلك سنوات من حياة المرء!

قد تكون قيمة أن تكون اجتماعيًا مسألة معقدة؛ تمامًا شأن العوامل الأخرى التي نعتبرها

شروطًا ضرورية للحفاظ على صحة جيدة مثل النظام الغذائي وعلم الوراثة. وبينما تركز هذه الدراسات على كبار السن، إلا أنه لا يوجد سبب للشك في أن الآليات نفسها تصلح مع الأشخاص الأصغر سنًا. فإذا كنت تهتم بالعيش طويلًا وتحقيق الازدهار، قد يلزم أن تكون اجتماعيًا، ربما بنفس ضرورة الإقلاع عن التدخين والحفاظ على وزن صحي وتناول الطعام بشكل جيد.

فرضية الدماغ الاجتماعي

لمزيد من الوضوح والتوسع في القسم السابق، تنص فرضية الدماغ الاجتماعي على أن دماغ الإنسان قد تطورت وأصبحت أكبر حتى يكون اجتماعيًا بشكل أكبر، وليس العكس. علاوة على ذلك، تنص النظرية على أن زيادة القدرة على التواصل بشأن طائفة كبيرة من الموضوعات كان السبب الوحيد لنمو العقول.

لاحظ أستاذ الأنثروبولوجيا وعلم النفس التطوري البريطاني روبن دنبار (Robin Dunbar) أن حجم المجموعة الاجتماعية لأحد الأنواع كان المؤشر الأكثر دقة لحجم الدماغ في ذلك النوع؛ على وجه التحديد الطبقة الخارجية من الدماغ المعروفة باسم القشرة المخية الحديثة. وأسفر ذلك عن نظرية العقل الاجتماعي.

يرى العلماء أن الأنواع الأولى ذات الأدمغة على مستوى الإنسان الحديث -والمعروفة باسم Homo heidelbergenesis- ظهرت في الأصل منذ حوالي ستمائة ألف إلى سبعمائة ألف عام في إفريقيا، حيث يُعتقد أيضًا أن أسلاف الإنسان العاقل الحديث هم أول من دفن موتاهم، وبنوا معسكرات مركزية، واستخدموا تقسيمًا للعمل حيث عملوا معًا للبحث بشكل أكثر فعالية. وتلك ليست مصادفة.

ويكمن السبب وراء فرضية الدماغ الاجتماعي، في أن الرئيسيات لديها أدمغة كبيرة بشكل غير عادي بالنسبة لأحجام أجسامها مقارنة بجميع الفقاريات الأخرى؛ وذلك نتيجة للحاجة إلى إدارة أنظمة اجتماعية معقدة بشكل غير عادي. وبعبارة أخرى، لكي ينمو المجتمع ويزدهر، يحتاج الدماغ إلى التطور للتعامل مع المتطلبات المعرفية لكونه كائنًا اجتماعيًا.

ونظرًا لأن السلوكيات الاجتماعية المعقدة تحد من أحجام مجموعاتنا الاجتماعية، هناك دليل ناشئ يوضح أن العملية التطورية قد فضّلت الأفراد الذين لديهم بنية دماغية أكثر ملاءمة لأداء تلك السلوكيات الاجتماعية وتطويرها. ومن المثير للاهتمام، أن العامل الرئيسي الذي يميز أدمغة البشر عن أدمغة الرئيسيات الأخرى هو حجم القشرة المخية الحديثة التي سبق ذكرها، وهي جزء من الدماغ يشتمل على العديد من مناطق الدماغ المشاركة في الإدراك الاجتماعي المعقد.

تشتمل تلك الوظائف على الفكر الواعي واللغة والتنظيم السلوكي والعاطفي، بالإضافة إلى التعاطف ونظرية العقل؛ أي الشيء الذي يمكّن البشر من فهم مشاعر الآخرين ونواياهم.

ماذا يعني كل هذا؟

إن البشر -كنوع من الكائنات- يتمتعون بـ«عقل اجتماعي» يجعلنا في الأساس أقوياء بيولوجيًا للتفاعل مع بعضنا. يرتبط العيش في حياة منعزلة بزيادة مخاطر الشعور بالوحدة والاكتئاب؛ لأنها تتطلب محاربة ستمائة ألف إلى سبعمائة ألف عام من التطور الذي يُجبرنا على الاختلاط الاجتماعي. نحن بحاجة إلى أن نكون مع الآخرين من أجل صحتنا العقلية؛ بغض النظر عن مزاجنا أو نوع شخصيتنا.

آثار الوحدة

ماذا عن الجانب الآخر، عندما نُمنع من الانغماس في عقولنا الاجتماعية؟ الوضع الاجتماعي والنجاح ليسا مجرد أمرين يتعلقان بالغرور أو الثقة بالنفس؛ بل هما عاملان حاسمان في رفاهيتنا بشكل عام. واقع الأمر أن غياب التفاعل الاجتماعي أو التعرض الملائم؛ قد يسفر عن عواقب حقيقية للغاية على صحتنا النفسية والجسدية؛ قد تكون الوحدة -بمعناها الحرفي- قاتلة بحق، وليس مجرد جملة مكررة معادة. هناك بحث علمي وقائم على الأدلة يدعم تلك الحقيقة المؤسفة؛ ألا وهو مقياس العزلة بجامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، وهو استبيان أمريكي قياسي أجري عن الوحدة باستخدام عشرين سؤالًا لتحديد عدد المرات التي يشعر فيها الأفراد بمشاعر الارتباط الوثيق مع الآخرين. أشارت النتائج إلى أن قرابة ٣٠ في المائة من إجمالي السكان الأمريكيين يشعرون بالعزلة الاجتماعية والوحدة في أي وقت كان.

إن نسبة الـ٣٠ في المائة تلك تُعد مذهلة عند النظر في الآثار المترتبة على الوحدة على صحة أكثر من ٩٥ مليون أمريكي. وتختلف طبيعة الشعور بالوحدة باختلاف المرحلة العمرية، حيث إنها ضارة بشكل خاص لكبار السن، وتُعجّل من تدهور الملكات المعرفية، ومن ثم فقدان الحياة في وقت مبكر.

بطبيعة الحال، قد تعتقد أن الوحدة تمثل مشكلة أكبر بكثير بين كبار السن مقارنة بالآخرين نظرًا لأن أفراد الدائرة الاجتماعية لكبار السن يكونون أكثر عرضة للوفاة مع تقدمهم في السن. لكن اتضح أن الشعور بالوحدة منتشر أيضًا بين متوسطي العمر والشباب.

أظهر استطلاع أجري عام ٢٠١٠، ونشرته AARP، أن أكثر من ٣٣ في المائة من البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين الخامسة والأربعين وما بعدها أفادوا بأنهم يعانون من الوحدة المزمنة؛ مما

يعني أن شعورهم بالوحدة ظلّ ثابتًا على مدار فترة طويلة من الزمن. قد تثير تلك المسألة قلقًا أكبر عندما تعرف أنه عندما أجري الاستطلاع ذاته في عام ٢٠٠٠، كانت نسبة المشاركين الذين أعربوا عن شعور بالوحدة المزمنة لا تزيد على ٢٠ بالمئة. ومع تقاعد ما يقرب من ١٠٠٠٠ من مواليد جيل الطفرة كل يوم، من المرجح أن يرتفع هذا العدد بشكل كبير بحلول عام ٢٠٢٠.

أجرى باحثون في جامعة شيكاغو دراسة خلال إطار زمني مدته خمس سنوات لقياس الارتباط بين الشعور بالوحدة والاكتئاب في المستقبل، ووجدوا أن الأشخاص الذين أعربوا عن شعورهم بالوحدة في بداية الدراسة لديهم ميل أكبر للشعور بالاكتئاب مع اقتراب نهايتها. والحق أن تلك الدراسة قد وقفت على مسألة مثيرة للدهشة فعلًا؛ أن الأشخاص الذين شعروا بالوحدة في بداية الدراسة كانوا هم الأكثر عرضة للتعبير عن الشعور بالاكتئاب في نهايتها، أكثر من أولئك الذين أصيبوا بالاكتئاب في البداية. بعبارة أخرى، كانت الوحدة سابقة أكثر شيوعًا للاكتئاب من الاكتئاب الفعلي، والوضع يزداد سوءًا.

من المدهش تمامًا أنه على الرغم من الاتصال العالمي الملازم لحياتنا الرقمية المعاصرة، إلا أن البحث يبرز انتشار الشعور بالوحدة في المجتمع. وهناك دراسات قائمة تهتم تحديدًا بالعلاقة بين التواصل الاجتماعي عبر الإنترنت والشعور بالوحدة. وسوف يظل مجال الدراسة هذا مثيرًا للاهتمام مع احتلال وسائل التواصل الاجتماعي مساحة أكبر وأكثر أهمية في حياتنا الاجتماعية بشكل مستمر.

ولقد أظهرت العديد من الدراسات بالفعل أن الاستخدام المفرط لوسائل التواصل الاجتماعي له تأثير سلبي على السعادة والإنجاز الاجتماعي. وفي هذه المرحلة، بات نمو الشبكات الاجتماعية أضخم من أن يتسنى التخلص منها تدريجيًا؛ لذا بات لزامًا على المجتمع إيجاد طرق لاستخدام تلك الشبكات بطريقة أكثر إيجابية حتى يتسنى لنا كبح الشعور بالوحدة والاكتئاب قبل الوصول إلى مستويات الوباء، إن لم تكن قد وصلت بالفعل.

على مدى آلاف السنين باتت بنية دماغ الإنسان ووظائفه تتغير، ونسبة كبيرة من طرق الاتصال الحديثة لدينا تعتبر جديدة جدًا بحيث لا يمكن فهمها بشكل كامل فيما يتعلق بالعقل الاجتماعي. فبرغم اختراع الهاتف منذ أكثر من قرن ببضعة سنوات، إلا أن المراسلة الفورية أو الرسائل النصية قد ظهرت منذ فترة أقل بكثير.

هل يُحتمل أن يكون التواصل الذي يتم في الغالب من خلال أجهزة الحاسوب والهواتف بدلًا من التواصل وجهًا لوجه لا يكفي لإشباع حاجتنا المتطورة للتواصل الاجتماعي؟ أو لعل

زيادة الشعور بالوحدة والعزلة لا يعتبر نتيجة مباشرة لاستخدام الشبكات الاجتماعية والرسائل الفورية. هل يمكن أن يكون نتيجة عدم فهم كيفية استخدام التقنيات بطريقة صحية؟ أم أن الدماغ البشري غير قادر -من الناحية الفسيولوجية- على مواكبة التكيف التطوري؟

لم تزل تلك الأسئلة في انتظار تناولها من قِبَل دراسات أعمق. في غضون ذلك، من الأهمية بمكان لنا جميعًا أن ندرك كيف تؤثر المستويات المختلفة من التكنولوجيا -لا سيما استخدام وسائل التواصل الاجتماعي- على صحتنا وسعادتنا العاطفية. فإذا أصبحت الوحدة المزمنة مشكلة حقيقية بالنسبة لك، فكِّر في أنك ربما لا تحصل على ما يكفي من التفاعل المباشر لتلبية احتياجاتك البيولوجية والتطورية.

ويشتمل مفهوم الصحة، من جميع جوانبها، على تحقيق التوازن. ولا يوجد في هذا الصدد ما هو قليل جدًا أو أكثر من اللازم؛ بل فقط مدى محدد يمكننا اعتباره تفاعلًا اجتماعيًا صحيًا. قد يتسبب فرط التواصل باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي في نشأة ضغوط كذلك. هل يعني هذا أننا نتحدث هنا عن جرعة صحية من التواصل الاجتماعي؟

حدود حياتنا الاجتماعية

بينما يُعد التفاعل الاجتماعي هو القوة الدافعة وراء تطور أدمغتنا؛ لم يزل هناك قيود على مدى التواصل الاجتماعي الذي يمكننا اعتماده. وحتى أكثر الأشخاص انفتاحًا في العالم يمتلك

قدرًا محدودًا من القوة الذهنية والطاقة للتواصل الاجتماعي؛ مما يعني أننا ببساطة غير قادرين على التواصل الاجتماعي إلى الأبد أو مع الجميع.

قام روبن دنبار (وهو العالم نفسه المسؤول عن فرضية الدماغ الاجتماعي) بمراجعة السجل الأنثروبولوجي بحثًا عمّا جرى تسميته في نهاية المطاف بـ«رقم دنبار»، وهو الحد المعرفي لعدد الأشخاص الذين يمكن للفرد أن يحافظ معهم على علاقات اجتماعية مستقرة. وفي هذه الحالة، تُصنَّف العلاقات باعتبارها مستقرة عندما يكون الفرد بعينه على عِلم بماهية كل فرد آخر وكيف يرتبط بكل فرد من أعضاء المجموعة الآخرين.

يرى دنبار أن بوسع الإنسان العادي الحفاظ بسهولة على نحو ١٥٠ علاقة مستقرة فقط في أي وقت كان. يجعلك هذا تعيد التفكير في عدد الأشخاص الذين تتواصل معهم على وسائل التواصل الاجتماعي، أليس كذلك؟

لا يُعد الرقم ١٥٠ في الواقع دقيقًا لجميع البشر؛ بل هو متوسط نطاق احتمالات العلاقات المستقرة التي تتراوح من مائة إلى مائتين علاقة. ومن المعتقد بشكل عام أن تجاوز المائتي

علاقة يؤدي إلى عدم الاستقرار؛ ما لم يتم مواجهته بتنفيذ قواعد وقوانين ومعايير أكثر تقييدًا. كما لا يشتمل ذلك الرقم على العلاقات الاجتماعية السابقة التي لم تعد نشطة أو المعارف لفترات قصيرة.

لكن كيف استقر دنبار على رقم الـ ١٥٠ شخصًا؟

حسنًا، بدأ دنبار بافتراض أن الحجم الحالي لمتوسط القشرة المخية الحديثة للإنسان أصبح قياسيًا في وقت ما يعود إلى ٢٥٠,٠٠٠ عامًا خلت، خلال حقبة البليستوسين، ثم انتقل للبحث في أدبيات الأنثروبولوجيا والاثنوجرافيا بحثًا عن معلومات تشبه التعداد لمختلف مجتمعات الصيد والجمع، على أمل الوصول إلى تقريب دقيق لأحجام المجموعات النموذجية في تلك المجتمعات القديمة. وجد دنبار العديد من الأمثلة لمجموعات يبلغ حجمها حوالي ١٥٠ عضوًا؛ من قرى زراعية من العصر الحجري الحديث ووحدات نموذجية للجيوش المحترفة في العصور الرومانية القديمة قبل «الحقبة العامة» ومروزًا بالزمن حتى مستوطنات هوتريتيون الحديثة التي نشأت في القرن السادس عشر.

أشار دنبار إلى أنه يمكن تقسيم المجتمعات القديمة إلى ثلاث فئات بناءً على أحجام المجموعة: مجموعات صغيرة تضم من ثلاثين إلى خمسين شخصًا، ومجموعات سلالة ثقافية تتألف من مائة إلى مائتي شخص، والقبائل التي يتراوح عدد أفرادها بين خمسمائة وألفين وخمسمائة فرد.

ولكن ظلّ الرقم ١٥٠ هو الرقم الأكثر فائدة، حيث اشتقت منه سلسلة من القيم الأخرى للقدرات الاجتماعية البشرية الحديثة. وهناك معادلة لتقدير جميع الأعداد الأخرى في المتسلسلة تقريبًا، تُعرف بـ«قاعدة الثلاثة».

يمنحنا ضرب رقم دنبار في ثلاثة تقديرًا تقريبيًا لإجمالي عدد معارفنا، وضرب الرقم الناتج في ثلاثة مرة أخرى يقدم الحد المطلق لعلاقاتنا الاجتماعية، أي عدد الأشخاص الذين يمكننا تذكر أسمائهم بمجرد رؤيتهم في أي لحظة.

من ناحية أخرى، فإن قسمة الرقم ١٥٠ على ثلاثة يعطينا الخمسين صديقًا المقربين على الأقل. وبقسمة الرقم خمسين على ثلاثة مجددًا يسفر هذا عن خمسة عشر إلى عشرين شخصًا من أهل الثقة، أي الأصدقاء الذين يمكن أن نلجأ إليهم حين الحاجة إلى التعاطف والدعم. وأخيرًا، بقسمة ذلك الرقم على ثلاثة مرة أخرى نصل إلى أصدقائنا أو أفراد عائلتنا الذين تربطنا بهم علاقات أكثر حميمية، وهم الأشخاص الذين لديهم التأثير الأقوى على شخصياتنا، فيما

يعتبر توضيحًا حقيقيًا لمن يجب أن تركز انتباهك ووقتك عليهم، والذين من أجلهم يتعين عليك تجلب تبديد ذاتك أكثر من اللازم.

وبينما تتسم تكوينات المجموعات في تلك السلسلة بالمرونة؛ إلا أن الحجم الكلي يظل ثابتًا بشكل عام. قد ينتقل الأشخاص من مستوى إلى آخر أو خارج محيطك الاجتماعي تمامًا؛ ولكن كل فراغ في التسلسل الهرمي الاجتماعي الشخصي الخاص بك سوف يشغله شخص جديد.

غالبًا لا ندرك مدى منهجية علاقاتنا الاجتماعية، ولكن التفكير في أرقام دنبار وكيفية ارتباطها بك شخصيًا قد يوضح لك الأمر تمامًا. تخيل أن لديك مجموعة أصدقاء تتألف من ثمانية أفراد، وأنكم تتنزهون جميعًا مع بعضكم بشكل منتظم. بغض النظر عن مدى إعجابك بكل فرد في تلك المجموعة، من المؤكد عمليًا أن عددًا قليلًا فقط منهم هم الأفضل والمقربون لك. لا شك أن من الرائع أن تكون جزءًا من مجموعة كبيرة ومتنوعة، ولكن لا بديل لحقيقة محدودية طاقتنا وإدراكنا الاجتماعي.

من بين الطرق التي قد تمكّنك من إدراك القيود الاجتماعية هي مسألة الغيرة. بالنظر لأهمية المكانة الاجتماعية وتحقيق النجاح بالنسبة للبشر، فليس من الغريب أن نشعر بالغيرة حين يختار الأصدقاء والشركاء الرومانسيون قضاء وقتهم ومواردهم الاجتماعية بطريقة لا تتفق مع رغباتنا.

لن تبدأ القشرة الحديثة لأدمغتنا في النمو مرة أخرى في أي وقت قريب؛ ولذا فإن الطريق الصحيح حقًّا هو فهم وقبول أن لكل شخص الحق في تخصيص طاقته المحدودة وإدراكه بالشكل الذي يراه مناسبًا. بوسعنا فقط التحكم في اختياراتنا وقراراتنا؛ بينما وضع التوقعات بشأن ما يفعله الآخرون لا يجعلنا أكثر سعادة أو صحة.

في الوقت نفسه، قد يكون من الصعب بالنسبة للكثيرين منا قضاء الوقت كما نريد ونرغب بالفعل. يبدو أن سلسلة أرقام دنبار تدعم فكرة الحصول على أعلى مستوى ممكن من جودة العلاقات في عدد كبير منها. وفي نهاية المطاف، لدينا جميعًا قيود على عدد العلاقات الوثيقة التي يمكننا استبقاؤها في أي وقت بعينه. وبوضع ذلك في الاعتبار، من المنطقي بالتأكيد أن نختار أصدقاءنا بعناية، وأن نقضي وقتنا بالطريقة التي نريدها حقًّا. نحن مخلوقات اجتماعية إلى حد ما.

إن التواصل الاجتماعي، بغض النظر عن شعورك حياله، يُعد بالفعل جزءًا أساسيًا من كونك إنسانًا؛ بل إنه كان القوة الدافعة وراء تطور أدمغتنا ونموها؛ وهو الأمر الذي مكّننا من إنشاء

الحضارة الحديثة كما نعرفها اليوم. نجحت التكنولوجيا اليوم في الربط بيننا وبين عدد أكبر من الناس وعبر مسافات أكبر من أي وقت مضى؛ بيد أن الشعور بالوحدة والاكتئاب آخذ في الازدياد. والأمر متروك لكل فرد منا لتعلم الممارسات الاجتماعية الصحية للتكيف مع بيئاتنا المتغيرة بسرعة.

ولكن بينما تتغير التقنية لدينا، لا تزال أدمغتنا كما كانت منذ مئات الآلاف من السنين. ومن ثم، لعل الطريقة المثلى لتكييف مهاراتك الاجتماعية مع العصر الحديث هي فهم أساسيات الذكاء الاجتماعي؛ بُغية معرفة السلوكيات التي تؤدي إلى العزلة والاكتئاب، وأي منها قد يُحسّن مستوى إشباعك الاجتماعي وتحقيقه.

الإنسان حيوان اجتماعي؛ لدرجة أن هناك قواعد علمية للتواصل الاجتماعي كأساس للتطور البشري والعواقب السلبية لحرمان الشخص منه. يمكن إرجاع طبيعتنا الاجتماعية إلى عصور ما قبل التاريخ، حيث بات تطور النظم الاجتماعية المعقدة للتواصل الاجتماعي، يحدد اليوم سلوكياتنا كبشر.

أن يكون لديك شبكة اجتماعية واسعة النطاق، تحصل من خلالها على تقدير كبير؛ تلك مسألة لا تسفر عن فوائد عملية فحسب، بل وتُعد أساسًا لرفاهية الفرد وسعادته بشكل عام. فمن خلال اتباع نمط حياة اجتماعي نشط، يمكن منع التدهور العقلي بين الفئات العمرية المختلفة، علاوة على تجنب الشعور بالوحدة لفترات طويلة، بما قد يتحول إلى اكتئاب كامل.

ومع ذلك، لا يوجد شيء اسمه أسلوب حياة ينطوي على وضع كل ما ترغب فيه قيد التواصل الاجتماعي؛ فهناك حدود لعدد الأشخاص الذين يمكننا استيعاب التفاعل معهم بشكل هادف وحقيقي، والذي يقدره روبن دنبار بـ١٥٠ شخصًا. يختلف هذا عن العلاقات الأكثر حميمية بين الأشخاص، والتي تضم عددًا أقل بكثير.

ويدفعنا هذا إلى التفكير في حياتنا المتعددة على وسائل التواصل الاجتماعي، والنظر في مئات الآلاف من جهات الاتصال الكائنة على شبكة الإنترنت. وعلى الرغم من سهولة التواصل الاجتماعي المفرط عبر الإنترنت اليوم؛ فإننا لسنا أكثر سعادة على أية حال؛ إذ تُظهر البيانات أننا كمجتمع نصبح أكثر تعاسة يومًا بعد يوم.

سوف نلقي الضوء عبر صفحات هذا الكتاب على جوانب مختلفة من حياتنا الاجتماعية باستخدام المنظور العلمي والأنثروبولوجي، حيث نهدف إلى استكشاف كيف يمكننا تعظيم ما نعرفه وما لدينا من أجل تحقيق وضع اجتماعي مفيد وعالي الجودة. سوف نبدأ في الفصل

التالي بتحليل فكرة الشعبية.

حقائق رئيسية

* يدور الذكاء الاجتماعي حول كيفية التأقلم مع الآخرين، واجتذابهم، والسماح بالتواصل الاجتماعي للمساعدة بدلًا من إعاقة تحقيق الأهداف. ومن حسن الحظ أن هناك طرقًا للقيام بذلك يمكن التنبؤ بها على نحو ما، نظرًا لأن لدينا آلاف السنين من البيانات وأنماط السلوك التي يمكن إخضاعها للدراسة. وفي غالبية هذا الكتاب، قد ترتبط معظم التكتيكات -بطريقة أو بأخرى- بالطرق الغريزية البدائية التي كان البشر يتنقلون بها في العالم. نحن الآن كما كنا آنذاك، ربما فقط بملابس أفضل.

* ثمة افتراض أن أدمغتنا قد نمت بالفعل وتطورت نتيجة حاجتنا إلى اكتساب مهارات اجتماعية لأغراض الصيد والتناسل ووضع الخطط للبقاء على قيد الحياة بشكل عام. فالتواصل هو ما يميزنا عن معظم الحيوانات في هذا العالم.

* في جوهر كل ذلك، يعني هذا ببساطة أن الإنسان حيوان اجتماعي. فإذا دخلنا في عزلة، سوف نصاب بالجنون. وإذا انتابنا الشعور بالوحدة لفترة طويلة من الزمن، فهذا يقتلنا حرفيًا. كلما تواجدنا حول الآخرين ومعهم، كلما ازداد شعورنا بالسعادة بشكل عام، وهو ما يتضح جليًا عند دراسة كبار السن.

* ومع ذلك، هل هناك حدود لتفاعلاتنا الاجتماعية؟ كيف ينبغي لنا أن نركز جهودنا بشكل أكثر فعالية وكفاءة؟ هناك افتراض أن الحد الأعلى لشبكتنا الاجتماعية التي يمكننا الاحتفاظ بها في أذهاننا، قد تضم نحو ١٥٠ شخصًا؛ وذلك بحسب أنماط السلوك التطورية. قبل أن يقوم البشر بتدجين الماشية وتعلّم الزراعة وحرث المحاصيل، كنا -إلى حد كبير- قبائل بدوية، حيث كل قبيلة كانت تشتمل على ١٥٠ شخصًا بشكل طبيعي. من الواضح أن هذا قد تغير في العصر الحديث، ولا عجب أننا بتنا نعيش وقتًا مربكًا وقلقًا وحتى محبطًا للكثير منا، حيث لم يتم تحديث البرامج الخاصة بأدمغتنا منذ بضعة آلاف من السنين.

الفصل الثاني

كن «شخصًا رائقًا»

دعنا نعود إلى ذلك المراهق الموجود في أذهاننا الذي ذكرناه سابقًا؛ أي الشخص الذي يبدو أخرق بمجرد حدوث طفرة سريعة في النمو الجسدي والعاطفي.

ارجع إلى الوراء إلى أيام مدرستك الثانوية، فكّر في دائرتك الاجتماعية عندما كنت مراهقًا، وفكّر أيضًا في خصومك؛ فهناك المتنمر المثير للسخط ومجموعته، وهناك الفتيات من النوع المميز ذوات الشهرة الواسعة، وكذلك ملك أو ملكة الإنجاز المحبوبين من الجميع، وقادة التنظيم المدرسي الذين يتمتعون بالكفاءة الكافية لخوض الانتخابات، ولن ننسى بالطبع المنبوذين، أي أولئك الذين بالكاد لديهم أصدقاء، أو من هم فقط أصدقاء لمنبوذين آخرين.

بالنسبة لي، لا يوجد دليل أعظم على أهمية المكانة الاجتماعية من الأطفال والمراهقين. ويرى كثيرون أن ذروة تلك العملية تحلّ في المدرسة الثانوية؛ في وقت قد يبدو فيه أن الشباب الصغار الرائعين أو المشهورين يمكنهم فعل ما يريدون؛ بينما العاديون والأقل شعبية يواجهون واقعًا مختلفًا تمامًا.

في تلك المراحل نوضع -جزئيًا من تلقاء أنفسنا وبشكل أكبر من قِبَل المجتمع- في صحن مختبري افتراضي (مثل صحن بتري(1)) تتطور منه مواقفنا ومفاهيمنا وتؤثر على صحتنا الاجتماعية ومكانتنا في وقت لاحق. وهو الصحن المختبري ذاته الذي ينظر إليه العلماء والباحثون لاكتساب رؤى قيمة حول البعد الاجتماعي البشري.

أثق الآن أن هناك العديد من الذكريات السعيدة والسخيفة التي تعود إلى مرحلة الدراسة الثانوية، ولا شك أن هناك ذكريات مروعة كذلك للمرحلة ذاتها؛ إلا أن النقطة المهمة هنا هي أن التفكير في الأمر مرة أخرى باعتبارك شخصًا بالغًا يوفر لنا وجهة نظر يمكننا من خلالها فهم افتراضاتنا الاجتماعية الأساسية التي ربما كانت بداخلنا.

وبالرجوع إلى افتراضاتنا في سن المراهقة، قد نتساءل كيف لا يزال لتلك المفاهيم تأثير على ذواتنا الحالية؟ يُعنى هذا الفصل بمقارنة بعض تلك المفاهيم مع نتائج وافتراضات الباحثين العلميين. وبنهاية تلك العملية الاستكشافية سوف يتسنى لنا أن نحدد لأنفسنا الفروق الدقيقة والمفاهيم الخاطئة والمتطلبات الأساسية لمفهوم الشعبية.

يتمثل الافتراض العام في أن الأطفال المشهورين ربما يتمتعون بمهارات اجتماعية أفضل،

وغالبًا ما كانوا يتحلّون بروح الدعابة والمرح بشكل أكبر من زملائهم الأقل شهرة؛ ولكن هل هذا كل ما يتطلبه الأمر حقًا لتحقيق مكانة اجتماعية عالية؟ فالشعبية -أيًا ما كانت- هي صفة يريد الأشخاص اكتسابها مهما كانت الظروف. من هذا المنطلق، هل كل ما نحتاج إليه حقًا هو أن نكون معروفين أو حتى مشهورين؟ هل تلك هي الطريقة المثلى لقياس نجاحنا وحتى سعادتنا؟

الدافع والشعبية

لعله رهان عادل ومنطقي أن الجميع تقريبًا يفضّلون خيار الشعبية وما يصاحبها من التحقق الاجتماعي على الخيار المناقض؛ لذلك فلا شك أنه شعور جيد أن تكون محبوبًا من قِبَل أقرانك، وأن تحظى باحترامهم. ويتطلب تحقيق الشعبية التقليدية بذل قدر من الجهد في التواصل الاجتماعي والاتصال بالآخرين، ويتطلب ذلك الجهد توافر الطاقة. ولكن لكل شخص قدر محدود من الطاقة. ومن ثم فإن الحافز إلى استهلاك تلك الطاقة في التواصل الاجتماعي هو جزء مهم من متطلبات تحقيق الشعبية.

واقع الأمر بالطبع أن قدر رغبة الجميع في التمتع بالشعبية إنما يختلف من شخص لآخر، وهكذا يتباين استهلاك الأشخاص لطاقاتهم في مسألة التواصل الاجتماعي. ومع ذلك -كما اتضح لنا- هناك علاقة قوية بين استمتاع الأشخاص بالشعبية ومدى الشعبية التي يحققونها بالفعل.

وجدت دكتورة ديانا مارتينيز (Dianna Martinez) وفريقها من الزملاء الباحثين في جامعة كولومبيا، دليلًا على وجود علاقة إيجابية بين المكانة الاجتماعية الأعلى والدعم الاجتماعي وكثافة مستقبلات هرمون الدوبامين من النوع (٢) (D٢) والنوع (٣) (D٣) في المخطط (أي تلك المنطقة من الدماغ المسؤولة إلى حد كبير عن مشاعر الرضا والتحفيز لدينا)، وهو الشيء الذي يلعب الدوبامين دورًا مهمًا في إنتاجه.

خضع متطوعون طبيعيون وأصحاء للتقييم، لتحديد مكانتهم الاجتماعية وأنظمة الدعم الاجتماعي، ثم تم فحصهم باستخدام التصوير المقطعي بالإصدار البوزيتروني، وهي تقنية تُمكننا من رؤية مستقبلات الـD٢ في الدماغ.

كان المتطوعون الذين لديهم مستقبلات D٢ أكثر كثافة، هم الأشخاص أنفسهم الذين يتمتعون بمكانة اجتماعية أعلى، مما يشير إلى أن الأفراد المشهورين أكثر عرضة لتجربة الحياة باعتبارها مجزية ومحفزة كنتيجة مباشرة لوجود المزيد من أهداف الدوبامين المراد تفعيلها داخل المخطط. وبالفعل، كان لدى هؤلاء الأشخاص هياكل دماغية مختلفة عن نظرائهم الأقل شهرة.

لخصت الدكتورة مارتينيز تلك النتائج بقولها: «أثبتنا أن المستويات المنخفضة من مستقبلات الدوبامين ترتبط بالمكانة الاجتماعية المنخفضة، وأن المستويات المرتفعة من مستقبلات الدوبامين ترتبط بالمكانة الاجتماعية الأعلى. كما ظهر نوع الارتباط ذاته مع تقارير المتطوعين بشأن الدعم الاجتماعي الذي يتلقونه من أصدقائهم أو أسرهم أو غيرهم من الأشخاص ذوي الشأن».

يتناقض هذا مع افتراضنا السابق بأن سمات الشخصية كانت السبب الأساسي وراء الشعبية. وينبغي بدلًا من ذلك أن يكون للمكانة الاجتماعية علاقة أكبر بالطريقة التي تعمل بها عقولنا. ببساطة، تؤثر بنية الدماغ وكمية الدوبامين المنتج على تكوين سمات شخصية معينة قد تساعد على تحقيق الشعبية.

علّق دكتور جون كريستال (John Krystal) المحرر في دورية Biological Psychiatry، على نتائج الدراسة بقوله: «تُلقي هذه البيانات ضوءًا مثيرًا للاهتمام على الدافع وراء تحقيق المكانة الاجتماعية، وهي عملية اجتماعية أساسية. وسيكون من المنطقي أن الأشخاص الذين لديهم مستويات أعلى من مستقبلات D٢؛ أي الأشخاص الأكثر حماسًا وانخراطًا في المواقف الاجتماعية، هم أشخاص ذوو الإنجازات العالية والذين يتمتعون بمستويات أعلى من الدعم الاجتماعي». يستمتع الأشخاص ذوو الشهرة الاجتماعية بالتواجد مع الناس وفي المواقف الاجتماعية بشكل أكبر من غيرهم؛ مما يجعلك أكثر انفتاحًا وسحرًا بطبيعة الحال.

والواقع هو أن تمتع المرء بكمية صحية من الدوبامين يستغرق وقتًا طويلًا. وقد تتساءل في هذه المرحلة عمّا يمكنك فعله للاستفادة من هذه المعلومات الجديدة؟ هل هناك طريقة لزيادة كثافة مستقبلات الدوبامين في أدمغتنا بشكل آمن وطبيعي؟

حسنًا، نعم، نوعًا ما، هناك مواد كيميائية تسمى مضادات الدوبامين تُستخدم لعلاج الحالات النفسية عن طريق خفض الدوبامين بشكل مصطنع؛ مما يؤدي إلى زيادة كثافة مستقبلات الدوبامين من أجل إعادة التوازن إلى عقلك. من ناحية أخرى، قد يعني الانخفاض المفاجئ في الدوبامين أخبارًا سيئة.. يأتي هذا النهج الكيميائي مع الكثير من الآثار الجانبية غير المستحسنة، ويعتبر غير واقعي من قِبَل غالبية الأشخاص.

ولكن لا داعي للاستسلام للإحباط بعد؛ هناك بعض الطرق الواقعية لزيادة مستقبلات الدوبامين -أو بالأحرى لتجنب تقليل حساسيتها- بدون آثار جانبية خطيرة. فهي تنطوي على الانخراط في عدد أقل من الأنشطة التي تزيد من مستويات الدوبامين لدينا بشكل مصطنع مثل:

الاستخدام المفرط للإنترنت والتلفزيون، واحتساء القهوة، والعقاقير الترويحية، والكحول، ومشاهدة المواد الإباحية، أو استهلاك الكثير من السكر والأطعمة المصنعة.

بشكل عام، يعتمد الأمر على العادات وأسلوب الحياة. إذا كنت مدمنًا على شيء غير صحي؛ فمن المحتمل أن هذا الشيء يعطيك جرعة من الدوبامين، يجعلك تشعر بالرضا في الوقت الحالي؛ بيد أن له عواقب على المدى البعيد، حيث إن التعزيز الاصطناعي المستمر لمستوى الدوبامين له تأثير مخدر على مستقبلات الدماغ التي تكشف عن الدوبامين. ويتضاءل سلوك التحفيز والرضا مع انخفاض حساسيتك للدوبامين.

تتمثل النقطة الأساسية المهمة في تجويع نفسك من الدوبامين حتى يحلّ الوقت الذي تقضيه مع الآخرين. فاتخاذ خيارات واعية للقيام بعدد أقل من الأشياء التي تمنحنا تلك الضربات السريعة والمتكررة بسهولة للدوبامين؛ سيكون له تأثير إيجابي بعيد المدى على مشاعر التحفيز والرضا في المواقف الاجتماعية؛ الأمر الذي يمكن أن يساعدنا على تحقيق قدر أكبر من الشعبية.

الحساسية الاجتماعية

بالإضافة إلى كونهم مهيئين بيولوجيًا للسعي وراء الشعبية بسبب زيادة كثافة مستقبلات الدوبامين لديهم، فإن الأشخاص المشهورين مختلفين بيولوجيًا بشكل آخر مثير للاهتمام مقارنة بالأشخاص ذوي المكانة الاجتماعية المنخفضة؛ فأدمغة الأشخاص المشهورين أكثر حساسية للديناميات الاجتماعية في بيئتهم.

لعلّك تساءلت كيف حقق الأشخاص الذين تعرفهم -ذوو المكانة الاجتماعية العالية- ذلك المستوى من الشعبية والتأثير. على المستوى السطحي ربما يبدو لك أن هؤلاء الأشخاص ودودون ومن الممتع التواجد معهم. حسنًا، هذه حقيقة لا مراء فيها؛ ومع ذلك فثمة بحث نُشر في دورية Proceedings of the National Academy of Sciences اهتم بالتعمق فيما وراء هاتين السمتين الإيجابيتين. أجرى العلماء دراسات تصوير الدماغ التي أدت إلى التعرف على قاسم مشترك بين المشاركين الذين يُعتبرون مشهورين في أوساطهم الاجتماعية؛ حيث تشير النتائج إلى أن من المحتمل أن يكون هناك شيء أعمق يحدث ولسنا على علم به.

أُجري البحث في جامعة كولومبيا بواسطة نعوم زيروبافيل (Noam Zerubavel) وفريق من زملائه، حيث استخدموا ستة وعشرين طالبًا متطوعًا من ناديين مدرسيين للمشاركة، وقام كل متطوع بتقييم مدى إعجابه بكل فرد آخر في ناديه، ثم تم تجميع الدرجات لكل مشارك، واستخدمت الأرقام النهائية لتصنيف جميع الأعضاء حسب إعجاب الآخرين بهم وشعبيتهم

لديهم.

خضع الطلاب بعد ذلك لأجهزة مسح ضوئي للدماغ وعُرضت عليهم صور لوجوه أقرانهم، بالإضافة إلى «وجه شبحي» بشكل عرضي؛ ملامح متوسطة متغيرة لجميع الوجوه الأخرى. كعنصر تحكم تجريبي، قيل للطلاب إن مهمتهم كانت الضغط غريزيًا على مفتاح لكل وجه يرونه للإشارة إلى ما إذا كانوا يعتقدون أنه شخص حقيقي أم وجه شبح. كانت حقيقة الأمر بالطبع هي أن الباحثين أرادوا فقط أن يروا كيف يتنوع نشاط أدمغتهم وفقًا لشعبية الشخص الذي يرونه في كل لحظة.

كانت هناك قضيتان رئيسيتان أراد الباحثون حلّهما: القضية الأولى هي معرفة ما إذا كانت أدمغة المشاركين قد استجابت بشكل مختلف وفقًا لشعبية الشخص في كل صورة، ثم أرادوا بعد ذلك تحليل ما إذا كانت أدمغة الأشخاص المشهورين -على وجه الخصوص- تستجيب بشكل مختلف في ذلك التمرين لزملائهم الأقل شهرة.. كانت النتائج مثيرة للاهتمام على كلا الجبهتين.

بصرف النظر عن مستويات شعبيتهم، فعندما عُرض على المشاركين صور لأقرانهم الأكثر شهرة، أظهرت أدمغتهم نشاطًا عصبيًا أعلى في «نظام الإدراك الاجتماعي» المعني بفهم كيفية تفكير الآخرين وإدراك بعضهم لبعض. ويشير هذا إلى أنه كلما زاد اهتمامنا بشعبية الشخص، أصبحنا أشدّ رغبة في معرفة أفكاره وتحليلها.

فيما يتعلق بالمشاركين الأكثر شهرة، أظهرت صور استجاباتهم العصبية أن لديهم حساسية أكبر تجاه البنية الاجتماعية. فكانت أدمغتهم أكثر حساسية مع شعبية الآخرين على مستوى اللاوعي. ولقد أظهر جميع المشاركين مستويات نشاط مختلفة بناءً على شعبية الشخص الذي ينظرون إليه. ومع ذلك، تفاوتت مستويات النشاط تلك على نطاق واسع لدى الأشخاص ذوي الشعبية أكثر من الأشخاص الذين لا يتمتعون بالشعبية. يعني ذلك أنهم كانوا أكثر تعاطفًا ووعيًا ذاتيًا بالعلاقات عبر المجموعات الاجتماعية. يتضمن ذلك أيضًا أن الأشخاص المشهورين -على الأقل في جزء كبير منهم- يتمتعون بشعبية بسبب اهتمامهم بالشهرة في الأساس.

يقدم هذا تفسيرًا معقولًا لكيفية تحقيق أولئك الأشخاص الشعبية في المقام الأول؛ أي أن إدراكهم بشكل أكثر حدة لشعبية الآخرين يمكّنهم من وضع أنفسهم بشكل انتقائي مع الأشخاص الذين يتمتعون بمكانة اجتماعية عالية.. تتماشى تلك النتائج أيضًا مع الأبحاث النفسية التي أجريت فيما سبق، والتي أظهرت أن الأطفال الذين يتمتعون بالشعبية هم الأكثر إدراكًا للأشخاص الذين يتمتعون بها دون غيرهم.

من الصعب صياغة ذلك الدليل على نحو لطيف: يبدو أن الناس في المعتاد يخصصون لك المزيد من الموارد المعرفية كلما زادت مكانتك الاجتماعية. ويفسر هذا بالتأكيد سبب رغبة المرء في الشعبية والشهرة. ولكن قد يتحول الأمر إلى لعنة لشخص يتمتع بمكانة اجتماعية أعلى وغير قادر على إبقاء غروره تحت السيطرة بالنظر إلى الاحترام الكبير الذي يُعامل به.

على المستوى الأساسي، يقدم هذا تفسيرًا قويًا لكيفية تشكُّل المجموعات الاجتماعية، ولماذا قد يصعب جدًا على الأشخاص الجدد دمج أنفسهم في مجموعة مختلفة. ثمة جزء من كونك تتمتع بالشعبية يتمثل في التسكع مع أشخاص آخرين يتمتعون بالصفة نفسها، ومن المرجح أن يلعب أعضاء دائرتك الاجتماعية العامة دورًا مهمًا في كيفية إدراك الآخرين لشعبيتك. أما كيفية قبولك ضمن دائرة اجتماعية بعينها فهي مسألة أخرى نتناولها خلال هذا الكتاب. ومع ذلك يمكن القول إن فهم الوضع الاجتماعي وما قد يغيره هو مفتاح الشعبية.

الهيمنة في مقابل المكانة

لا تبدو العلاقة بين بنية الدماغ والسلوك الاجتماعي للفرد واضحة في حياتنا اليومية، مع الأخذ في الاعتبار مقدار البحث العلمي الذي تم استثماره في هذا الموضوع؛ فنحن لا نستطيع قياس الدوبامين على أساس يومي عادي.

هناك في الغالب طريقتان نحقق بهما المكانة الاجتماعية: (الهيمنة، والمكانة). فهذان الأسلوبان يصنِّفان مناهجنا المختلفة من حيث التنقل عبر بيئتنا الاجتماعية. وقد يساعدك التفكير الدقيق في هذين العاملين، مع تطبيقهما باعتدال، علاوة على انتقاء التوقيت المناسب والذوق الرفيع، على الارتقاء ضمن أي تسلسل اجتماعي هرمي.

يُقصد بالهيمنة أن تكون أقوى، أو أكثر قدرة على بث الرهبة في نفوس الآخرين، أو أن تتمتع بسلطة وقوة أعلى من الآخرين. أما المكانة -من ناحية أخرى- فتعني أن تكون أكثر مهارة ونجاحًا ودراية من الشخص العادي. تلك هي المسارات التقليدية التي يجوز لك أن تسلكها كي تكتسب الشعبية والشهرة.

أدرك معظمنا -إن لم يكن جميعنا- مسألة الهيمنة أثناء النشأة.. ربما بدا لك أن تلك هي الطريقة الأفضل أو حتى الطريقة الوحيدة لكسب احترام أقراننا وإعجابهم؛ ولكن ألا يبدو في كثير من الأحيان أن الطلبة المتنمرين في فناء المدرسة، الذين يستخدمون أساليب التخويف والإكراه وإثارة الخوف، هم الأكثر شهرة؟! وفي الوقت ذاته نادرًا ما يحظى الطلاب الذين يبذلون جهدًا للحصول على درجات عالية في المدرسة بشعبية اجتماعية في وقت اجتهادهم ذاك؛ على

الأقل في الثقافات الغربية. ومع ذلك فإن أولئك الذين يحصلون على درجات جيدة لديهم فرص أكبر لإحراز المزيد من التعليم والحصول على فرص عمل وحياة مهنية أكثر تأثيرًا في المستقبل، ومن ثم يُعرفون وينالون الاحترام لما يتمتعون به من مهارات ونجاح ومعرفة في مرحلة لاحقة من حياتهم.

درس جوزيف هنريش (Joseph Henrich) وجيل وايت (Gil White) الهيمنة والمكانة في سياق علم الاجتماع وعلم اللغة الاجتماعي والإثنوجرافيا والإثنولوجيا، ووجدا أن المسارين إلى تحقيق الوضع الاجتماعي قد تطورا بشكل منفصل ولأغراض مختلفة. ومن ثم فإن كلًا منهما يتجلى بدرجات متفاوتة بحسب الموقف أو السياق أو الثقافة الأوسع ككل.

من الطبيعي أن عقلية الشخص وتصرفاته الجسدية إنما تحدد أي استراتيجية أو أي مزيج من الاستراتيجيتين هو الأكثر فائدة للاستخدام في موقف بعينه. قد يجد الشخص الذي نشأ في مجتمع أقل تقدمًا، أو الذي يجد نفسه في بيئة شديدة العدائية -السجن مثلًا- أن القدرة على تخويف الآخرين أو فرض التهديدات هي الطريقة الأكثر فاعلية للوصول إلى المستوى الأعلى من التسلسل الاجتماعي الهرمي. وبالطبع إذا كان لدى الشخص ميل للتحدي والقتال، أو كان لديه قوة بدنية طبيعية، يمكنك تخمين المسار الذي سوف يسلكه. أما بالنسبة لأولئك الذين يجدون أنفسهم في بيئات اجتماعية تفتقر إلى التسلسل الهرمي المهيمن؛ فإن امتلاك المهارات العقلية اللازمة لاكتساب المعرفة وتطوير الأفكار ذات القيمة للمجتمع، يجعلهم أكثر ميلًا للوصول إلى الوضع الاجتماعي من خلال المكانة.

وكما ذكرنا، فإن الاقتراب من القيادة الاجتماعية، من حيث الهيمنة والمكانة، هو أمر عملي، ويمكننا صقل ميولنا الاجتماعية بين القطبين؛ يمكننا أن نكون مدركين لهما وأن نسعى جاهدين لنكون أفضل من خلالهما. يمكنك أن تحدد بنفسك الطرق التي يجب اتباعها لتعزيز وضعك الاجتماعي. يتطلب هذا تقييمًا صادقًا لسماتك ونقاط قوتك ونقاط ضعفك حتى تتمكن من استخدام ما لديك بشكل فعّال وتقليص العيوب.

ضع في اعتبارك أنه لا توجد بين النهجين طريقة تدريجية صارمة للقيام بالأشياء بشكل صائب أو خاطئ، وأن المزالق تكثر في كلا الخيارين إذا لم تكن متوازنة بشكل صحيح، ومقيّمة ذاتيًا بشكل دقيق، ومنفذة بطريقة جيدة وحريصة.

على سبيل المثال، قد تكتسب بعض السلطة على الآخرين إذا أصبحت مهيمنًا للغاية، مثل المتنمر الكبير من المدرسة الابتدائية، ولكن هل يستحق الأمر أن تضحي بقدر كبير من الإعجاب

في سياق تحقيق تلك الغاية؟ هل يستحق الوضع الذي سوف تحصل عليه كل ذلك الاستياء؟ أن يكون لك دور مهيمن ينطوي على درجة معينة من المسؤولية والمساءلة؛ سيجعل قاعدتك الاجتماعية تتوقع منك تقديم نتائج.

يميل الناس إلى البحث عن شخصية القائد الذي يؤكد للجميع أن كل شيء تحت السيطرة، وهم يستجيبون جيدًا للآخرين الذين يعكسون ثقة في أنفسهم. وعند وصول ذلك إلى أقصى حد ممكن من الغرور أو الانغماس في الذات، يتحول الأمر إلى مشكلة. علاوة على ذلك، يُعد التعاطف أمرًا بالغ الأهمية والنتائج مهمة. وتنطوي الهيمنة على توقعات ينبغي تحقيقها.

من ناحية، قد يلعب الشق الجسدي كذلك دورًا رئيسيًا في الهيمنة؛ حيث قد يجد الشخص قوي البنية سهولة في اكتساب الهيمنة مقارنة بشخص ليس طويل القامة أو قويًا بشكل واضح؛ بيد أن هذا الجانب ينطوي على فروق دقيقة: ما هو مقدار الهيمنة الجسدية الذي يعتمد على بنية الشخص؟ وما هو مقدارها الذي يعتمد على الصحة واللياقة البدنية المرئية؟

على سبيل المثال، عادة ما يكون الشخص البدين الذي يبلغ طوله ستة أقدام ويزن ٢٥٠ رطلًا أقل إرهابًا من شخص يبلغ طوله ستة أقدام و٢٥٠ رطلًا ولكنه لاعب كمال أجسام. أحيانًا لا تتجاوز المظاهر كونها مظاهر فحسب. علاوة على ذلك، قد تأتي القوة بأشكال مختلفة، ولا تُترجم القوة البدنية بالضرورة إلى قوة الإرادة.

ماذا عن نهج المكانة؟ قد لا يبدو ذلك واضحًا، إلا أن هذه الاستراتيجية لا تخلو من العثرات أيضًا.

الغرور لا يفلح، واحتمال اكتساب الفرد الذي يتمتع بالذكاء والاطلاع والمعرفة للوضع الاجتماعي من خلال المكانة يصبح أقل إذا ما دأب على تذكير الآخرين في مدى ذكائه ونجاحه. وغالبًا ما يتطلب الأمر قدرًا كبيرًا من البراعة لتعريف الآخرين بقوتك الفكرية دون إعطاء انطباع بأنك متعجرف أو أنك تُصدر أحكامًا عليهم. وكونك على درجة عالية من المهارة والنجاح والمعرفة لن يعني الكثير من الناحية الاجتماعية إذا لم تكن لديك مهارات الاتصال لنقل قدراتك بطريقة يمكن للشخص العادي أن يفهمها ويقدّرها.

ويتمثل المفتاح هنا في إدراك أهدافك في الوصول إلى القمة بطريقة أخلاقية، بما في ذلك التأمل الذاتي ومراعاة الآخرين. من الممكن اتباع طرق مختصرة لتحقيق بعض النجاح السريع، إلا أن ذلك ليس مستحسنًا بلا شك. فالشخص الذي يحتاج إلى التعالي على الآخرين من أجل الظهور بمظهر المسيطر سوف ينتهي به الأمر في النهاية إلى مجرد الظهور بشكل غير آمن وغير

ملائم. فبدون المعرفة أو الحرص على البقاء بصحة جيدة ولياقة شخصية، لن يكون المدرب البدني محلّ ثقة الآخرين الذين يريدون أن يصبحوا أصحاء وعلى قدر من اللياقة البدنية؛ فالهيمنة والمكانة هما ما يبحث عنه الناس بشكل طبيعي، وأنت بحاجة إلى تعزيز وضعك في كلا الجانبين.

وبغض النظر عن الطريقة التي تختارها لتسلق التسلسل الاجتماعي الهرمي؛ فإن كونك صادقًا وحقيقيًا، وكذلك مدركًا لنظرة الآخرين لك خلال العملية، سوف يزيد بالتأكيد من احتمالات نجاحك.. لم يولد أي منا بأدمغة مصممة خصيصًا لتحقيق النجاح الاجتماعي؛ لم يولد أي منا قادرًا على لعب كرة السلة بشكل احترافي كذلك. ولا يعني ذلك أننا لا نستطيع تحسين سماتنا الطبيعية والقيام بقفزة متقدمة أو اثنتين نحو ما نعرف -غريزيًا- أنه شيء قيم.

الدفء والكفاءة

تناولنا في القسم السابق طريقتين لتسلق مراتب ودرجات التسلسل الاجتماعي الهرمي. ومع ذلك لم نبحث في حقيقة ما يربط الناس بك حقًا. في هذا الصدد، ما هي الأشياء التي تجعل الشخص محبوبًا حقًا؟ فكّر في الأشخاص الذين عرفتهم وأحببتهم. لماذا أحببتهم؟ لماذا تعتقد أن الآخرين يحبونك؟

أجرت كل من سوزان فيسك (Susan Fiske) وإيمي كودي (Amy Cuddy) بحثًا مكثفًا حول هذا السؤال، وقررا أننا نحكم على الأشخاص بناءً على معيارين رئيسيين: ما لديهم من دفء وكفاءة.

«الحكم» هنا يعني فقط أن تقرر ما إذا كنت تحب شخصًا ما وتثق به وتحترمه وتريد التفاعل معه بشكل أكبر.

وفقًا لكل من فيسك وكودي؛ فإن الإعجاب بـ(الدفء) واحترام (الاعتراف بالكفاءة) يمثل نحو ٨٠ في المائة من الأحكام التي نتخذها بشأن الأشخاص، والتي تستمر بعد ذلك لتحديد ما إذا كنا نعمل معهم، أو نواعدهم، أو نكوّن صداقات معهم، وما إلى ذلك. بعبارة أخرى، إنها مشكلة كبيرة!

قد تشكل هاتان السمتان مصفوفة من أربعة ملامح تعريفية محتملة.. بوعي أو بغير وعي، نحن جميعًا نقوم بنقل وإرسال المعلومات التي يتلقاها الآخرون ويسجلونها، مما يساعدهم على تحديد ما إذا كنا أشخاصًا محبوبين أم لا. وبالمثل، فإننا نستقبل باستمرار تلك المعلومات عن الآخرين ونقرر ما إذا كنا نحبهم ونريد الاقتراب منهم. إذا كان هدفك أن تكون محبوبًا؛ يتعين

عليك الانتباه إلى الطريقة التي تقدم بها نفسك.

	الكفاءة	عدم الكفاءة
الدفء	الدفء/ الكفاءة إعجاب	الدفء/ عدم الكفاءة شفقة
البرود	البرود/ الكفاءة حسد	البرود/ عدم الكفاءة احتقار

يفوز الشخص الذي يتمتع بدرجة عالية من الدفء والكفاءة بإعجاب الآخرين؛ فكِّر مثلًا في رئيس ذي شخصية جذابة أو شخص ساحر للغاية يحبه الجميع ويقتدون به؛ ذلك النوع من الشخصيات الذي يلهم الآخرين أو يقودهم أو يسحر ألبابهم، الأشخاص الذين نسعى إلى تقليدهم في الحياة.

يحظى الأشخاص ذوو الكفاءة العالية ودرجة متدنية من الدفء، بالاحترام؛ لكنهم محسودون وليسوا محبوبين. قد يكون هذا جيدًا في سياقات العمل؛ لكنك لا تريد أن تكون الشخص المخيف الذي يعرف كل شيء، أو شخصًا يُنظر إليه باعتباره ذكيًا ولكنه ليس لطيفًا.. يندرج العديد من المديرين المهووسين بالإنتاجية ضمن هذه الفئة؛ حيث يقضون الوقت في تعزيز كفاءتهم دون التفكير في مدى ما لديهم من دفء ومحبة.

الدفء العالي والكفاءة المنخفضة هما من صفات الشخص الذي قد نحبه، ولكن قد لا نحترمه بالضرورة؛ شخص نشفق عليه مثل سيدة مسنة ولطيفة لكنها غير قادرة على القيام بالكثير.. قد تهتم حقًا بشخص ما، ولكن تعتبره أحمق مزعجًا! فكر في النموذج الأصلي لمهرّج الفصل الذي يعتمد في العموم على الآخرين في حمل الأشياء الثقيلة؛ لكنهم لا يمانعون لأنه ساحر ومن الممتع التواجد حوله.

أخيرًا، وبطبيعة الحال، يجعلنا الأشخاص ذوو الدفء المنخفض والكفاءة المنخفضة، نشعر بالاحتقار والكراهية؛ فهم غير محبوبين، أو لا يبرعون في أي شيء. وقد نحكم عليهم بأنهم لا يستحقون استهلاك وقتنا معهم أو عليهم؛ تلك هي الفئة التي نحتفظ بها للمجرمين والمعتلين اجتماعيًا والأشخاص الكسالى والأنانيين؛ هم أولئك الذين لا نحبهم ولا نحترمهم.

قد يكون هذا الإطار مفيدًا جدًا في التعامل مع الآخرين، ولكنه يفيد بصفة خاصة في التفكير في كيفية تصرفنا في المواقف الاجتماعية. يجعلنا تمتعنا بالكفاءة قادرين على بث الاحترام لدى الآخرين، بينما الدفء يدفع الآخرين إلى الثقة فينا. كلاهما مهم إذا أردنا أن نكون محبوبين وأن نحافظ على روابط اجتماعية جيدة. وبدون قدر كافٍ من كل منهما، قد يُنظر إليك باعتبارك شخصًا باردًا، أو غير جدير بالثقة، أو غير كفؤ، وقد يكون الأمر برمته مضيعة كاملة للوقت.

لننظر الآن في مسألة الكفاءة. كيف يمكن للمرء أن يعكس بالضبط ما لديه من كفاءة؟ يمكنك الحصول على مؤهل أو تقديم خدمة قيمة أو حل مشكلة أو قيادة فريق. من حسن الحظ أن الكثيرين سوف يرون الكفاءة في مجال ما ويفترضون أنها تنتقل إلى مجالات أخرى؛ لا سيما إذا كان المرء مؤهلًا في مجال قابل للتعميم، مجال ينطوي على قيادة جيدة وبصيرة وذكاء واجتهاد لإحراز النجاح فيه. ومن حسن الحظ كذلك أننا نميل إلى التساهل الشديد في إسناد الكفاءة إلى شخص ما، ونادرًا ما نُزيل عنه تلك الصفة التي اخترناها له حتى عندما يُظهر ذلك الشخص كفاءة محدودة، فنقوم بشطبها ونفترض أن تلك كانت حادثة منعزلة.

أما الدفء فمسألة مختلفة، ربما لأن القدرة على الحكم بدقة على دفء الآخر هو أمر أكثر جوهرية للبقاء من وجهة نظر تطورية. نحن هنا نحكم على الدفء بعكس طريقة الحكم على الكفاءة؛ قد يحظى تصرف لطيف بالتقدير، ولكن نادرًا ما يتم تعميمه؛ بينما تصرف واحد يتسم بالقسوة لا يُنسى أبدًا، ويُفترض بسهولة أنه يمثل تمثيلًا دقيقًا ذلك الشخص بشكل عام. قد يكون هذا افتراضًا يفتقر إلى الوعي، حيث من السهل التظاهر بأنك شخص جيد؛ في حين أن شخصًا ما قد يُظهر معدنه الحقيقي إذا تصرف ولو مرة واحدة بطريقة قاسية أو أنانية أو دون مراعاة للآخرين.

من خلال معرفة كل ذلك، كيف يمكننا التأكد من أننا ننقل الكفاءة، والدفء بشكل خاص، عند التعامل مع الآخرين؟

لحسن الحظ، ليس من الصعب القيام بذلك.. ابتسم كثيرًا وبصدق، واحرص على تواصل العيون. عبر عن فهم عاطفي -وليس فكري فحسب- للأشخاص والحقائق من حولك. كن متعاطفًا ومستمعًا جيدًا، وابذل الجهد كي تُظهر للشخص الآخر أنك تحبه وتثق به، ومن ثم تشجعه على الاستجابة بالمثل. كن عادلًا وصادقًا ولطيفًا.. لسنا بصدد علم الصواريخ هنا؛ لكن الأمر يتطلب القليل من الجهد الواعي في بعض الأحيان!

في سياقات العمل، قد تحتاج إلى مزيد من التركيز لإظهار الكفاءة (دون تقليل من أهمية

الدفء). حاول إبراز مهاراتك دون التباهي. لا تتحدث ببطء شديد، بل تحدث بشكل صحيح لإظهار الذكاء، وتحدث بوضوح وحزم لإظهار الثقة؛ فهؤلاء الذين يوصفون بالكفاءة يبدون متوازنين وأقوياء، دون ميل للإفراط في قوة الإرادة أو ضعفها؛ تمامًا مثل إفراطك في تناول الطعام، أو التدخين أو إطلاق السباب كثيرًا، أو أن تبدو خارج السيطرة بأي شكل من الأشكال.. من المهم ألا تبدو شخصًا مبالغًا فيما تفعل. أن تكون متواضعًا ودافئًا من حين لآخر سوف يعكس أنك لست مغرورًا، تسيطر عليك الأنا، ويمكنك العمل بشكل تعاوني ضمن فريق.

ثمة حقيقة مؤسفة تقول إن البشر يميلون إلى الحكم على بعضهم بالأوصاف والسمات؛ فبافتراض أنك لم تكن مؤهلًا، ينبغي أن تكون لطيفًا. وإذا كنت مؤهلًا، يمكنك ألا تتعاطف مع الآخرين. بمعنى آخر: أن يُنظر إليك باعتبارك مؤهلًا أو لطيفًا في بعض السياقات، مع اتصافك ببعض نقاط الضعف ذات الصلة.. يفسر ذلك التحيزات التي تستهدف النساء والأمهات في مكان العمل، فيُحكم عليهن باعتبارهن مفتقرات إلى الكفاءة لمجرد أنهن يتسمن بالطيبة والتعاطف، أو الحكم على طبيب وقح بأنه أكثر قدرة مما هو عليه بالفعل لأنه فظ وغير ودود مع الآخرين.

ليس صحيحًا تمامًا أن ثمة تضادًا بين الدفء والكفاءة. ففي نهاية المطاف نحن نحب الأشخاص الذي يتسمون بالصفتين على حد سواء لسبب ما، وجميع الشخصيات العامة المحبوبة لدينا تحمل حتمًا كلتا الصفات، فهي مسألة تتعلق بموازنة الطريقة التي يُنظر إلينا بها بعناية. ركز على تلك الصفات التي تعكس درجة عالية من الدفء دون تهديد مظهر الكفاءة. تلك هي السمات التي ندعوها بأنها سمات «أخلاقية»؛ مثل الإنصاف والصدق والولاء، وهي صفات يُتوقع من جميع البشر المحبوبين التحلّي بها.

في لغة الجسد: اتخذ وضعية منتصبة، وحافظ على التواصل البصري المفتوح، وتحدث بوضوح وهدوء.. تجنب محاولة محاكاة الصورة النمطية بطريقة أو بأخرى؛ أي الشخص عالي الكفاءة والمخيف في الوقت ذاته، أو الشخص القديس الوديع واللطيف بشكل مثير للريبة.. قلّل من مشاركة إنجازاتك بتواضع حقيقي وسوف تكسب احترام الآخرين دون تنفيرهم.

وبالمثل، كن دافئًا ومنفتحًا وودودًا ولكن تحدث عما يدور في عقلك أحيانًا، وحافظ على حدودك وكن حازمًا بعض الشيء حتى يثق بك الآخرون ويحترموك. استخدم السياق لتوجيه تفاعلاتك مع الآخرين، واتخذ في بيئة عملك أسلوبًا مغايرًا عن سلوكك في العلاقات العاطفية أو مع أصدقائك أو أطفالك. وأخيرًا، متى ساورك شك، أعطِ الأولوية لاستبقاء علاقات حميمة وحقيقية مع الناس، ويمكنك دائمًا إقناعهم بمهاراتك لاحقًا.

أن تكون موضع تقدير كبير واحترام حقيقي من قِبل زملائك ليست مسألة بسيطة؛ بل تحتاج إلى تخطي نموذج الشخص اللطيف الذي كنا نتخيله في مرحلة المراهقة. إنها ليست مجرد لعبة شعبية تسعى فيها إلى اكتساب حفنة من الأصدقاء أو المعارف أو المتابعين. لقد استطعنا من خلال البحث والدراسة أن نفهم أن تحقيق الوضع الاجتماعي يستلزم أكثر من ذلك بكثير.

تتجلى الشعبية في الجوانب المادية، وفي الإدراك والمعرفة على وجه الدقة. يكشف البحث حول بنية الدماغ والكيمياء عن منظور حول ارتباط التواصل الاجتماعي الفعال بعدد مستقبلات الدوبامين في الدماغ. ويعني ذلك أنه كلما زاد الدوبامين في الدماغ، كان الشخص أفضل في التواصل الاجتماعي.

كما تنطوي الشعبية على المسؤولية تجاه مشاعر الآخرين؛ فأن تكون مشهورًا هو عكس التمركز حول الذات وخدمتها. أن تكون مقبولًا ومعروفًا على نطاق واسع يتطلب منك أن تكون بارعًا في التواصل مع الآخرين، بما في ذلك الحساسية تجاه رفاهيتهم.

كما هو الحال مع أي مسعى، يتطلب السعي للوصول إلى وضع اجتماعي أفضل؛ أن يكون لديك الطاقة المناسبة لذلك. وبدون دافع؛ لا يوجد وقود للدفع. وقد ناقشنا نهج «تنظيم الدوبامين» الكيميائي، وهو مسار معقول؛ لكنه قد ينتهي إلى كوارث إذا لم يكن هناك مساعدة مهنية، فضلًا عن كونه قابلًا للتطبيق حقًا مع الأشخاص الذين يعانون من السلوك الإدماني الذي يحفز الدوبامين بشكل مصطنع أو غير طبيعي.

بدلًا من ذلك، متاح لدينا مناهج لاجتياز التسلسل الاجتماعي الهرمي مدعومة بالبحث النفسي. يمكن استخدام المعرفة التي تنقلها تلك الدراسات كدليل عملي على ذلك.

كما توضح لنا هذه الدراسات، فإن الهيمنة والمكانة هما الطريقتان الأساسيتان كي يصبح الشخص أكثر شعبية بين أقرانه، وهما صفتان تتضحان في مرحلة مبكرة في التفاعلات الاجتماعية في سنوات التكوين، ثم يتحولان مع انتقالنا إلى مرحلة البلوغ والاستمرار في تشكيل تفاعلاتنا. وتكمن الحيلة هنا في تحقيق التوازن بين الصفتين، وهي عملية يصادفها النجاح طالما كنت واعيًا؛ شريطة أن تكون الأصالة جزءًا من هدفك.

ولكن ما الذي يجذب الناس حقًا إلى أي شخص يتسم بالذكاء الاجتماعي؟ إنه المزيج المثالي من إنجاز الأشياء وأن تكون ببساطة لطيفًا وأصيلًا في الوقت ذاته. يجب أن تكون دافئًا دون أن تدفعك الكفاءة إلى أن تثير الإعجاب وتتجنب إثارة الشفقة أو الازدراء أو الحسد من الآخرين.

انس الآن منهج «الشخص اللطيف» واتركه لطلاب المدارس الثانوية. فالطريقة الأمثل كي

تكون رائعًا هي أن تكون دافئًا. الأمر كله يتعلق بالمصداقية والأصالة في الوقت نفسه.

حقائق رئيسية

* يدور أول بحثنا في النقاط الرئيسية للذكاء الاجتماعي حول كيفية أن تكون محبوبًا وتتمتع بالشعبية. إذا فكرت في تلك المسألة في سياق التطور، قد تفترض أنها تتعلق بتحقيق نوع من المكانة داخل جماعتك. ولكي تكون صادقًا تمامًا، ينبغي أن تكون على صواب؛ وهو ما يوضح أننا ما زلنا نشبه أسلافنا البدائيين إلى حد كبير. على سبيل الدعابة، يمكننا استخدام طلاب المدارس الثانوية كبديل لهؤلاء الأسلاف؛ لأن طلاب المدارس الثانوية يهتمون بشكل أكبر بكثير بمسألة المكانة الاجتماعية والوضع الاجتماعي، وهم أقل تعقيدًا إلى حد ما في تقييماتهم لتلك الأمور.

* عنصر التنبؤ بشأن من سيكون محبوبًا ويتمتع بالشعبية؛ يعتمد على الدافع البسيط والحساسية تجاه تلك الفكرة نفسها. بمعنى آخر، أولئك الذين يرغبون في تحقيق الشهرة، ويمكنهم كذلك معرفة الفرق بين المحبوبين وغير المحبوبين؛ هم من يحرزون النجاح. يمكنك قول الشيء نفسه عن الأشخاص الذين يرغبون في الحصول على وظيفة أفضل، أو يرغبون في تعلّم العزف على البيانو؛ على سبيل المثال، إذا كانت لديهم الرغبة مع الحساسية تجاه ما يصنع عازف البيانو الجيد في مقابل عازف البيانو السيئ؛ فلا شك أن لديهم فرصة أفضل. لكن من المدهش بعض الشيء أن تسمع أن الوضع الاجتماعي البسيط وإحراز إعجاب الآخرين إنما يتبعان القواعد نفسها.

* نصل الآن إلى الأساسيات. أظهرت الدراسات أن السمات الأربع التالية مرغوبة وجذابة وتضع الأشخاص في مرتبة عالية في التسلسل الاجتماعي الهرمي: الهيمنة، والمكانة، والدفء، والكفاءة.. تقدم الدراسات (أشارت دراسة إلى الهيمنة والمكانة؛ بينما أشارت دراسة أخرى إلى الدفء والكفاءة) مجموعةً منطقية جدًا من السمات لكونك رائعًا وشعبيًا ومحبوبًا وذا مكانة اجتماعية عالية. فكّر فقط في كيفية عمل تلك السمات في بيئة قَبلية، أو كنماذج أصلية للزعيم. فعندما يصل الأمر إلى هنا، نصبح مجرد كائنات بسيطة.

---

(1) صحن أو علبة بتري: هو وعاء أسطواني غير عميق، مصنوع من الزجاج أو البلاستيك، ومزوّد بغطاء، يستعمله علماء الأحياء لاستنبات الخلايا، كالبكتريا والفطريات.

الفصل الثالث

الإدراك النفسي

ما إن تقع عينك على شخص تعرف أنك على وشك التعامل معه، حتى تبدأ في تقدير حجمه بشكل لا إرادي؛ هل يبدو ودودًا أم متحفظًا وانعزاليًا؟ قلقًا أم هادئًا؟ نشيطًا أم كسولًا؟ وهكذا. كيف ستكون ردة فعلك تجاه ذلك؟ لاحظ أنك تقوم بقياس حجمه بناءً على الانطباعات الأولى، ربما قبل أن يتحدث على الإطلاق.

كما يُقال «الانطباعات الأولى تدوم». وسواء كانت النتيجة جيدة أو سيئة؛ فهي ترسخ في أذهاننا حتى بعد أن يحدث ذلك بفترة طويلة؛ فإننا نصبح على النحو الذي رسّخته الانطباعات الأولى في أذهان الناس تجاهنا.

بمعنى آخر، قد يكون للطريقة التي ينظر بها الآخرون إليك (والعكس صحيح) في تلك اللقاءات الأولية، دور مهم في نجاحك الاجتماعي. يؤثر تصورك عن الأشخاص الذين تتفاعل معهم على ما تعتقده عنهم، وكيف تتعامل معهم، وكيف تشعر تجاههم، والانطباعات التي تعطيها لهم عن نفسك. بدوره، يؤثر هذا على كيفية استجابتهم، وشعورهم تجاهك، وكيف ينظرون إليك.. أحيانًا ما تكون قوة الانطباع الأول صادمة من حيث قدرتها على البقاء في اللاوعي بطرق مخادعة.

بعبارة أخرى، نحن نُخفق في إخفاء ما نفكر فيه، وسرعان ما تخرج أفكارنا دائمًا جلية من خلال سلوكياتنا. قد لا تظهر على وجوهنا، أو من خلال لغة جسدنا؛ لكنها تسفر في النهاية عن تأثير تراكمي، والعكس صحيح مرة أخرى.. ومن ثم فإن مجرد الوقوف على دور الإدراك أو التصور أثناء التفاعلات يُعد مهارة قيمة لتحقيق النجاح الاجتماعي.

من الجدير بالذكر أن الإدراك مسألة مختلفة تمامًا عن الواقع نفسه. يُبرز هذا حقيقة مفادها أن الحياة تدور حول ما هو موجود في الخارج وليس على المحتوى الداخلي؛ الإدراك والتسويق وما يبدو مثيرًا والانطباعات الأولى. دعونا نستخدم ذلك لصالحنا!

المكسب والخسارة

عندما تقرأ لغة جسد الأشخاص وتعبيرات وجههم قبل وأثناء التفاعل معهم؛ فمن المحتمل أنهم يفعلون نفس الشيء معك. وكلما بدا الشخص الآخر معجبًا بك؛ زاد على الأرجح تقبله لك وإعجابك به. وكلما كان رد فعل الشخص الآخر تجاهك يتسم بالبرود؛ زاد كرهك له. ألا يبدو هذا

طبيعيًا تمامًا؟

تقع هذه الديناميكية في قلب ما يُعرف بمبدأ الربح والخسارة، والذي ينص على أنه كلما باتت نظرة شخص ما إلى شخص آخر نظرة استحسان وإعجاب؛ كان من المرجح أن يطور ذلك الشخص الآخر رأيًا أكثر إيجابية عن الشخص الأول في المقابل.

وتتضح التأثيرات الأكثر أهمية لمبدأ الربح والخسارة عندما يبدأ الشخص برأي سلبي مبدئي عن شخص آخر، ثم ينتقل في مرحلة ما إلى رأي أكثر إيجابية عنه لأي سبب من الأسباب. إذا حدث هذا في إدراك شخص ما تجاهك؛ سوف يؤدي -على الأرجح- إلى تغيير إيجابي مماثل في مدى إعجابك بذلك الشخص بالتبعية.

أجرى عالما النفس إليوت أرونسون (Elliot Aronson) وداروين ليندر (Darwyn Linder) تجربة في عام ١٩٦٥ لاختبار هذا المبدأ. تضمنت الدراسة تنظيم اجتماعات بين المشاركين المتطوعين و«حليف»؛ يُستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى شخص «ممثل» غالبًا ما يُستعان به في أبحاث العلوم الاجتماعية كوسيلة للتأثير بشكل هادف على الخاضعين للدراسة من أجل تمهيد المشهد أو إثارة نوع من رد الفعل.

في هذه الحالة، كان دور الحلفاء هو مراوغة الخاضعين للدراسة من أجل اختبار مدى اعتماد آرائنا عن الآخرين على آرائهم عنا. قام الباحثون بذلك عن طريق سؤال الحلفاء عن آرائهم عن المشاركين في الدراسة قبل إجراء الحلفاء مقابلات معهم وبعدها، ولقد فعلوا ذلك عن قصد على مسمع من المشاركين.

بعد ذلك، طُلب من المشاركين ملء نموذج يشتمل على عدة أسئلة تتعلق بآرائهم عن الحليف الذي التقوا به وسمعوه يتحدث عنهم. وأظهرت النتائج أن الأشخاص الخاضعين للدراسة يميلون إلى الإعجاب بالحليف متى أبدى عنهم رأيًا متراجعًا في البداية ثم تغير إلى رأي إيجابي. وفي موقف معاكس، حيث بدأ الحليف برأي إيجابي ثم تحول إلى رأي أقل؛ أظهر الأشخاص إعجابًا متدنيًا بذلك الحليف. في كلا السيناريوهين، عندما لم يتغير رأي الحليف، كان لدى المشاركين الخاضعين للدراسة آراء أكثر اعتدالًا.

عن هذا يقول مايكل بالمر (Michael Palmer)، الحاصل على درجة الدكتوراه: إنه إذا ازدادت المشاعر الإيجابية لشخص ما تجاهك؛ فمن المحتمل أن تُكِن نفس المشاعر تجاهه، هكذا ببساطة. يستحيل بالطبع التعبير عن تلك المشاعر بشكل واضح تمامًا، ومن ثم فإننا فقط نستفيد من إدراك الآخرين بإظهار سلوك لطيف تجاه الأشخاص الذين نتفاعل معهم، وذلك من خلال

الحضور الإيجابي وإبداء المشاعر الجيدة كلما كان ذلك مناسبًا. وحتى مع الأشخاص الذين تكون عنهم رأيًا سلبيًا في البداية؛ فإن التحول إلى رأي أكثر إيجابية يكون له تأثير أكبر عليهم.

يتمثل جزء مهم من الدراسة في معرفة المشاركين في الدراسة لرأي الحليف عنهم بذكاء، وليس من خلال الإطراء المباشر أو المودة المباشرة. ويمكنك الاستفادة من المهارة نفسها والذكاء من خلال التأكد من أن ثرثرتك عن أصدقائك ومعارفك إيجابية؛ بمعنى آخر من الأهمية بمكان أن تنشر رأيًا جيدًا، لأنه سيعود عليك بالنفع. فإذا دأبت على التحدث عن الآخرين عندما لا يكونون في الجوار، قد يصل إليهم ذلك ويخلق لديهم شعورًا ورأيًا جيدًا تجاهك بشكل تلقائي.

متى أردت أن تكون أكثر مباشرة، يمكنك الاستفادة من مبدأ الربح والخسارة في طريقة مجاملتك الآخرين. على سبيل المثال، قد تقول: «عندما التقيتك للمرة الأولى، فكرتُ في [أدخِل سمةً شخصية سلبية/ محايدة]، ولكن الآن بعد أن تعرفت عليك أكثر، يمكنني أن أرى أنك في الواقع [أدخِل سمة شخصية إيجابية]. عندما تمدح صديقًا بتلك الطريقة؛ فإنك تجعله يشعر بأنه قد استحوذ عليك، وسوف يحبك أكثر في المقابل. قد يبدو الأمر ساذجًا بعض الشيء، لكن العلم يؤيد ذلك.

ومع ذلك، قد تنطوي مسألة المجاملات والإطراء تلك على المبالغة في بعض الأحيان. يتضح أحد جوانب مبدأ الكسب والخسارة من دراسة أجريت عام ١٩٦٥ في جامعة مينيسوتا، والتي تشير إلى أن المجاملة أو التعليق بشكل إيجابي له تأثير أكبر على المتلقي إذا كنت تفعل ذلك من حين لآخر فحسب.

قسّم فريق علماء النفس البحثي المشارِكات (وهم ثمانون طالبة جامعية) إلى أزواج من أجل أداء مهمة ما. وبعد ذلك -شأن تجربة أرونسون وليندر- سُمح للطالبات «بسماع» شركائهن وهن يتحدثن عنهن. من ناحية أخرى، أوعز الباحثون إلى نصف المشاركات بشأن ما سيقولنه مسبقًا من أجل مراقبة النتائج. قالت بعض الطالبات تعليقات سلبية أو إيجابية قبل وبعد، بينما تحولت الأخريات من التعليقات الإيجابية إلى السلبية، والعكس.

أشارت النتائج إلى أن المشاركات اللاتي بدأن بتعليقاتهن السلبية ثم أصبحت إيجابية قد نلن إعجابًا أكبر مقارنة بالمشارِكات الأخريات اللاتي كن دائمًا مشجعات بشكل إيجابي. فكما كان الحال في الدراسة الأولى، شعرت المشارِكات بإيجابية أكثر تجاه الأخريات اللاتي نجحن في كسبهن.

من بين طرق النظر في النتائج؛ أن الانطباعات الإيجابية تفعل سحرها فقط إلى حدّ معين،

وبمجرد وصولك إلى ذلك الحد، يصعب تجاوزه. لا شك أن للمجاملات فاعلية أكبر في مرحلة مبكرة من التفاعل مع شخص جديد.

ماذا يمكننا أن نتعلم من هذه الدراسة إذًا؟ إذا كنت تريد أن يحبك الناس، لا يزال من الجيد أن تكون مجاملًا في بعض الأحيان، ولكن احرص على عدم المبالغة في ذلك. يكفي أن يعرف الآخرون أنك تحبهم وتعتبرهم أصدقاء أو حلفاء. لا تتعامل معهم بشكل رسمي أو حذِر؛ لأنهم سوف يبادلونك المعاملة بمثلها. ومع ذلك، إذا كنت مفرطًا في الإيجابية أو المجاملة، متجاوزًا حدّ الزيف أو اللزوجة؛ فمن المحتمل أنك لن تحقق النجاح الاجتماعي الذي تسعى إليه.

يمكن للمجاملة المدروسة التي تقدمها من حين لآخر أن تثير لدى الآخرين شعورًا أفضل بكثير من الإطراء السطحي المستمر؛ خاصة إذا كان بإمكانك مقارنتها بشعورك السلبي تجاههم من قبل، ثم أتت أفعالهم رائعة لدرجة أن لم يكن لديك خيار سوى تغيير رأيك. تذكر، لا يتعين عليك أن تحب شخصًا ما بشكل فعلي، ولكن على الأقل دعهم يتصورون ذلك.

بجماليون

يفيدك هذا التصرف لو كنت تحب شخصًا وتسعى لاكتساب محبة ذلك الشخص. ولكن من المفيد كذلك رصد مجموعة من التوقعات الإيجابية له.

يُعرف هذا بـ«تأثير بجماليون» تيمنًا باسم الشخصية اليونانية الأسطورية للنحات الذي وقع في غرام التمثال الذي صنعه بيده. ويُقصد بـ«تأثير بجماليون» أنه إذا كانت لديك صورة عن سلوك ذلك الشخص وشخصيته، فهذا هو بالضبط ما سيصبح عليه.

المعنى الضمني هنا هو أنك تتعامل مع الشخص حسب نظرتك له، وهكذا تُخرج منه السلوك الذي يعاملك به. فإذا كنت تعتقد أن ثمة شخصًا مزعجًا بشكل لا يصدق؛ فإنك تتحفظ معه وتتعامل بطريقة مزعجة بشكل عام، فتصيبه بالتوتر والاضطراب وتحفّز لديه ذاك السلوك المزعج. تفكيرك السيئ تجاه شخص ما سوف يدفعه إلى التصرف بشكل أسوأ، ولن تمنحه افتراض حسن النية.

على الصعيد الآخر، حين تفكر في شخص ما بشكل جيد، فإنك تتصرف تجاهه بطريقة تشجعه على أن يبدو أفضل في رأيك، وسوف تمنحه المزيد من الفرص لتحقيق ذلك؛ سوف تسمح له أو تشجعه على الارتقاء كي يصبح بمستوى رأيك فيه.

تم اكتشاف تأثير بجماليون في عام ١٩٧٩ في دراسة أجراها روبرت فيلدمان (Robert

Feldman) على الطلاب والمعلمين. خضع الطلاب لاختبارات معدل الذكاء ولم يتم إخبار المعلمين بالنتائج، ولكن قيل لهم إن ثمة طلابًا معينين يشكلون ٢٠ بالمائة من طلاب الفصل، كانوا موهوبين ويتمتعون بمعدل ذكاء مرتفع للغاية، وقد أختير أولئك الطلاب بشكل عشوائي.

في نهاية العام الدراسي، خضع الطلاب لاختبار ذكاء آخر، وحقق الـ٢٠ في المائة الذين تم اختيارهم عشوائيًا أعلى درجات في معدل الذكاء؛ هم الذين اعتقد المعلمون أنهم الأذكى. ماذا يعني ذلك؟ عاملهم المعلمون -لا شعوريًا أو بشكل متعمد- على نحو مختلف، ومنحوهم معاملة تفضيلية لأن لديهم انطباعًا جيدًا عنهم وعن مستواهم الفكري، ومن ثم أضحى الطلاب بمستوى توقعات المعلمين. وبالتالي فإن سرّ الإعجاب هو أن يكون لديك تصورات إيجابية عن الآخرين حتى يصبحوا كما نعتقد.

لا تستخف أبدًا بقوة توقعاتك؛ هم في الواقع لَبِنة من لَبِنات واقعنا. أنت تصنع العالم الذي تسكن فيه من خلال معتقداتك. إذا قيل لك إن شخصًا ما كان ساحرًا ورائعًا، سوف تسعى إلى التعمق في خلفيته واكتشاف ما قد يكون مثيرًا للاهتمام بشأنه. وعلى العكس من ذلك، إذا قيل لك إن نفس ذلك الشخص كان فاشلًا ومملًا، قد لا تحمل نفسك عناء إشراكه أو الاهتمام به. من شأن افتراضاتنا وتوقعاتنا أن تملي علينا أفعالنا وتخلق نبوءات تحقق ذاتها.

في مثال آخر مع الأطفال، لنفترض أن أمًّا على اقتناع بأن أطفالها أذكياء، بينما ترى أم أخرى أن أبناءها ليسوا الأفضل. نجد الأم الأولى تساعد ابنها في أداء واجباته المدرسية، وتؤمن له معلمًا، وتحرص على شحذ إمكاناته لإحراز المزيد من الذكاء.. أما الأم الثانية فتتجاهل الواجب المنزلي الخاص بابنها، وتطلب منه أن يقضي وقته خارج الفصل الدراسي بأي شكل كان.

نلحظ هنا تفاوتًا كبيرًا في الاهتمام والتركيز على الدراسة، من شأنه تشجيع الأبناء على تلبية توقعات آبائهم، ويتلقون ردود أفعال إيجابية أو سلبية، وتستمر الدائرة.

يروق لنا أن نتصور أننا نتعامل مع الجميع على قدم المساواة، وهو أمر مستحيل في الأساس إذا كنا ننظر إليهم نظرة متدنية. ذكرنا من قبلُ أننا اكتشفنا أننا لا نجيد حقًّا إخفاء أحكامنا أو أفكارنا جيدًا، وأنها تتسرب دائمًا من خلال سلوكياتنا. يضمن تأثير بجماليون أن ينعكس إدراكنا في العالم الحقيقي، سواء للأفضل أو للأسوأ.

بالنظر إلى ما سبق، كيف يمكن أن يساعد فهم تأثير بجماليون في اكتسابك إعجاب الآخرين؟

افترض دائمًا الأفضل في الأشخاص الذين تتحدث معهم، وسوف تبدأ في معاملتهم بطريقة تجعلهم يحبونك أكثر. تذكّر أن الأشخاص يصبحون بقدر توقعك منهم؛ فإذا توقعت منهم أن

يسلكوا سلوكًا ساحرًا ولطيفًا، سوف تدفعهم إلى الإتيان بذلك السلوك فعلًا. في المقام الأول سوف ترسل إشارات إيجابية وودية بنسبة ١٠٠ في المائة للجميع، حيث يميل الآخرون إلى الاستجابة لها بشكل إيجابي. وعندما يكون الناس لطفاء معنا، فإننا نميل إلى أن نكون لطفاء معهم في المقابل، وينكسر تأثير بجماليون.

إليك أحد أكثر القواعد المركزية للنجاح الاجتماعي: توقف عن التركيز على الذات واهتم بالآخرين! قد يكون هذا سهلًا من الناحية النظرية، ولكنه أصعب قليلًا في الممارسة.

الطلاقة

نواصل هنا مناقشة الإدراك والتفاهمات الضحلة التي تخلق واقعنا.

يرى كثير من الأشخاص أن الظهور بشكل معقد وغامض للآخرين سوف يثير اهتمامهم، وأنه طريقة قابلة للتطبيق لتحقيق النجاح الاجتماعي. قد يكون للظهور على ذلك النحو سحره أحيانًا، إلا أن تلك الاستراتيجية غالبًا ما تفضي إلى نتائج عكسية، خاصة عند النظر في النتائج العملية.

يعود ذلك إلى ما يُعرف بالطلاقة المعرفية والمعالجة؛ أي سهولة معالجة المعلومات بواسطة أدمغتنا. ويتمثل المضمون الأساسي للطلاقة المعرفية والمعالجة؛ في أننا نحب الأشياء البسيطة والمفهومة بسرعة. وهو مصطلح ينتمي إلى مجال التسويق، حيث يتم تطبيقه في العديد من المجالات، بما في ذلك المكونات الأساسية لهوية الشركة، مثل اسم العلامة التجارية وتصميم الشعار. وما يمكن فهمه بسهولة يميل إلى البقاء في أدمغتنا لفترة أطول ويبقى الإعجاب بشكل لا شعوري.

قد يكون هذا منطقيًا وله معنى واضح في عالم التسويق المليء بشعارات بسيطة مثل «فقط افعل ذلك»؛ بينما يشير تطبيق طلاقة المعالجة في سياق اجتماعي إلى أنه من مصلحتنا أن نظهر بشكل مألوف ومشابه للآخرين حتى يتمكنوا بذلك من فهمنا على الفور ومن ثم الإعجاب بنا بشكل أكبر.

نحن بطبيعة الحال أكثر تقبلًا للمعلومات التي تبدو بسيطة، ونتراجع عن الأشياء التي تبدو معقدة للغاية. بالنسبة للتفاعلات الشخصية، فإن أي شيء يؤثر على طلاقة المعالجة قد يؤثر على كيفية تصور الآخرين لك؛ ولذا هناك العديد من الجوانب التي تبدو غير مهمة في كيفية تقديم أنفسنا، ولكن ينتهي الأمر بأن تُحدث فارقًا حقيقيًا في نجاحنا الاجتماعي.

إليك مثالًا على مدى تأثير طلاقة المعالجة يرد في دراسة أجريت في عام ٢٠٠٨ في جامعة ميشيغان. درس اثنان من الباحثين -هيونجين سونغ (Hyunjin Song) ونوربرت شوارتز (Norbert Schwarz)- تأثير طباعة الحروف على تجربة الطلاقة وعدم الطلاقة لدينا.. أعطى سونغ وشوارتز تعليمات للمشاركين في الدراسة لكل الجوانب من ممارسة الأنظمة الغذائية إلى وصفات الطبخ، ونوعا في أشكال الخطوط من الأنماط الأساسية والواضحة إلى الأنماط الأكثر زخرفة وتعقيدًا. وجد الباحثان أنه بالنسبة لنفس مجموعة التعليمات كان لنوع الخط تأثير مباشر على مدى صعوبة المهمة التي بدت للقراء. فكلما كان الخط أقل بساطة وسهولة في القراءة، زاد الميل إلى تصنيف المهمة الموضحة في التعليمات باعتبارها أكثر تعقيدًا. بعبارة أخرى، كان الناس يربطون بين صعوبة قراءة التعليمات والتحدي المتمثل في أداء المهمة نفسها.

وهكذا، نستنتج أن سهولة قراءة التعليمات تترجم على الفور إلى تصورنا عن مدى سهولة المهمة نفسها.

ماذا يعني ذلك؟ عندما لا نتمكن من فهم شيء ما أو شخص ما بسرعة وسهولة، فإننا نعتقد أنه صعب ونحبه بدرجة أقل. نظن أننا نفقد شيئًا ما، فنشعر بالارتباك ونبدأ في ربط الشخص أو التجربة بالمشاعر السلبية. من ناحية أخرى، فإن الأشياء التي يسهل معالجتها وفهمها على الفور يسهل حبها بشكل طبيعي. نحن ببساطة نحب الأشياء التي نجدها سهلة بالنسبة لنا.

فيما يتعلق بالنجاح الاجتماعي إذًا؛ ينبغي أن يكون هدفك أن تبدو بسيطًا (ليس معقدًا أو غامضًا) حتى يتمكن الآخرون من فهم هويتك على الفور دون بذل الكثير من الجهد. ولكن كيف يمكنك في الواقع استخدام أفكار الطلاقة المعرفية لكي يسهل فهمك بسرعة من قِبَل الآخرين؟ ومن هنا تبدأ الانطباعات الأولى بالغة الأهمية.

عندما تقدم نفسك لشخص جديد، اشرح نفسك بطريقة بسيطة وسهلة الفهم. كن حريصًا على التحدث بصوت عالٍ وواضح حتى لا يعاني الآخرون عند الاستماع إليك. كن صادقًا كي تجنب الآخرين بذل الجهد في تحليل دوافعك وما إذا كنت جديرًا بالثقة أم لا. والأهم من ذلك كله يتعين عليك أن تبدو صريحًا ومباشرًا؛ احفظ أفكارك المعقدة ومعتقداتك الدقيقة للتفاعلات المستقبلية، وركز بدلًا من ذلك على تقديم نفسك بأنك شخص بسيط لديه دوافع واضحة.

إذا كنت تعتقد أنه ليس من السهل الظهور بمظهر بسيط، فهناك شيء مفيد يمكنك القيام به. ابدأ بتطوير نوع من السرد عن نفسك كما لو كنت شخصية من قصة أو فيلم. هل لديك أي فلسفات أساسية توجه أفعالك في الحياة؟ من الصعب أن تبدو بسيطًا وأن تتصرف باستمرار

دون فهم قوي لما تؤمن به والسبب وراء ذلك.

لكل الشخصيات الخيالية العظيمة أفعال تدفعك إلى التفكير بأنها «منطقية» بالنظر إلى خلفياتهم وقصصهم. على سبيل المثال، لا يشعر جيمس بوند بالارتباك أبدًا، ومن ثم فإنه يجد في النهاية طريقة للخروج حتى من أكثر الظروف خطورة؛ عادةً في غضون ثوانٍ فحسب. أما هاري بوتر فيمثل الشجاعة والحب، ولذلك في اللحظات المهمة من المسلسل، تجده يتصرف دائمًا وفقًا لهذين الشعورين.

إن كل من هاري بوتر وجيمس بوند، وغيرهما من الشخصيات العظيمة الأخرى في عصرنا، شخصيات سهلة الفهم بطبيعتها. وهم محببون إلينا لسهولة فهمهم من قِبلنا. وهم لهم تلك السمات المحددة بسبب أشياء حدثت لهم في الماضي، مثلنا تمامًا. وعلى الرغم من أن البشر الحقيقيين لا يعيشون من خلال الصيغ السينمائية، إلا أننا جميعًا مدفوعون بمجموعة قيمنا الخاصة.

وهكذا، عندما يكون لديك سرد شخصي عن نفسك وتقوم بتطبيقه باستمرار، سوف تبدو تصريحاتك وسلوكياتك منطقية وتشكل صورة عنك يسهل فهمها. يمكّن هذا الآخرين من معالجة المعلومات الخاصة بك بشكل أكثر بساطة وفعالية؛ وهو ما يجعلك محبوبًا أكثر مما قد تكون عليه كشخص معقد وغير متسق.

يساعدنا مبدأ الربح والخسارة والأدلة الداعمة له على فهم أنه عندما نحب الآخرين يصبح من المرجح بشكل كبير أن يبادلوننا المحبة بشكل واضح وبسيط. يعتمد تأثير بجماليون على ذلك من خلال جعل المعادلة تعتمد جزئيًا على تشجيع الناس على إظهار السلوكيات الإيجابية.

وعندما يتعلق الأمر بتلك الانطباعات الأولى بالغة الأهمية، لا تحاول أن تبدو معقدًا أو عميقًا أو منعزلًا أو غامضًا. ففي مقابل كل شخص تجذب انتباهه بتلك الطريقة؛ سوف تُربك الغالبية العظمى من الآخرين وتصرفهم عنك. بدلًا من ذلك، امنح نفسك سردًا خاصًا وتصرف وفقًا لذلك، وقدّم نفسك بطريقة تجعل من السهل على الآخرين فهمك.

من الصعب المبالغة في تقدير مدى أهمية الدور الذي يلعبه الإدراك في نجاحنا الاجتماعي. وفقًا للنظريات الثلاث السابقة، فإن الانطباعات ليست دائمًا مجرد أفكار مسبقة سلبية تمامًا. بل إنها تمهد الطريق بنشاط نحو تحديد كيفية تطور العلاقة على المدى البعيد بين أشخاص التقوا لتوهم. فمن المؤكد أن لتلك الانطباعات علاقة بتكوين شخصية شخص آخر؛ أي كيف سيرونك ويعاملونك في النهاية. بمعنى أوسع نطاقًا، تخلق تلك الانطباعات المبكرة الواقع الذي يحيط

بعلاقتك مع الآخرين.

المعاملة بالمثل

هناك ديناميكية أساسية تحرك النظريات الثلاث التي ناقشناها للتو.

من شأن مبدأ المعاملة بالمثل -أي العطاء والأخذ- دفع علاقاتنا الشخصية. وبرغم تأثيره الكبير والواضح، إلا أنه شائع لدرجة أننا قد لا نتعرف عليه عندما نواجهه.

من بين الميول السلوكية الأكثر وضوحًا التي نأتي بها كبشر، ما يُعرف بـ«المعاملة بالمثل» فيما يتعلق بالإعجاب، وهي ظاهرة يُسفِر فيها اختيار الإعجاب بشخص ما أولًا إلى زيادة احتمالية مبادلتك ذلك الإعجاب بإعجاب من جانبه، حيث التطبيق الفوري لهذا الأمر جدّ بسيط: عندما تقابل شخصًا جديدًا، أظهر إعجابك به وسوف تزيد بذلك احتمالات بناء علاقة إيجابية معه.

تخيل للحظة أنك قابلت للتو شخصًا جديدًا تمامًا، وأجريت محادثة قصيرة معه، ثم افترقتما. في تلك المرحلة، من المحتمل ألا يكون لدى أي منكما أي مشاعر أو انطباعات قوية عن الآخر. لنفترض أنك في اليوم التالي، كنت تتحدث مع صديق أو شخص مشترك ثم وجدته يقول: «ذلك الشخص الذي قابلته بالأمس كان معجبًا بك حقًا». من المحتمل أن تُغير تلك المعلومةُ الصغيرة تصورك عن ذلك الشخص جذريًا؛ بل وقد تعتبره صديقًا في تلك اللحظة.

ولكن إذا كان الأمر دائمًا بتلك السهولة، فلماذا لا يُظهر الجميع حبهم وإعجابهم للأشخاص الذين يريدون بناء علاقات معهم؟

قبل التطرق إلى هذا السؤال، دعنا نتعمق في بعض الدراسات حول هذا الموضوع حتى نفهم بشكل أفضل متى تكون المعاملة بالمثل قابلة للتطبيق.

أثبتت بضع دراسات مهمة أن الإعجاب المتبادل أداة اجتماعية قوية. في ستينيات القرن الماضي، أجرى إليوت أرونسون (Elliot Aronson) وفيليب וورشيل (Phillip Worchel) دراسة في جامعة تكساس استخدما فيها ممثلين متحالفين لاختبار الإعجاب المتبادل بطريقة خفية. قُسّم المتطوعون في الدراسة إلى أزواج، وطُلِب منهم إجراء محادثة مع بعضهم، ثم كتب كل منهم بمعزل عن الآخرين عبارات موجزة حول ردود أفعالهم تجاه التجربة، بالإضافة إلى تقييم مدى إعجابهم بشركائهم.

ولكن، دون علم المتطوعين، انطوى كل زوج من المشاركين على شخص حليف في كل

محادثة. والحلفاء كما ذكرنا سابقًا هم (ممثلون مدربون يعملون مع الباحثين). في وصف عشوائي من المحادثات يكتب الحلفاء عبارات مثل: «لقد استمتعت بالعمل مع شريكي، وهو يبدو شخصًا عميقًا وممتعًا حقًّا».

أما بالنسبة للنصف الآخر من المحادثات، فكتب الحلفاء عبارات مثل: «لم أستمتع بالعمل مع شريكي ضمن هذه التجربة؛ بدا لي شخصًا سطحيًا وغير مثير للاهتمام». بعد أن كتب الحلفاء تلك العبارات، سمح الباحثون للمشاركين بقراءة ما كتبه شركاؤهم عنهم.

أتت النتائج واضحة بلا التباس، وتم تكرارها في دراسات لا حصر لها منذ ذلك الحين. أفاد المشاركون الذين قرأوا أن شركاءهم قد أحبوهم بأنهم بادلوهم نفس المشاعر أكثر بكثير من أولئك الذين قرأوا أن شركاءهم لم يحبونهم.

ماذا يعني هذا بالنسبة لنا؟ وبالعودة إلى سؤالنا السابق: إذا كانت تلك الظاهرة ملحوظة بسهولة، فلماذا لا يستفيد منها الناس بشكل أفضل؟ إذا طرحنا هذا السؤال على الأشخاص، فقد نحصل على إجابات متباينة. ومع ذلك، يتلخص الأمر بشكل أساسي في عدد قليل من العوامل التي لها علاقة بما ستحصل عليه في مقابل محاولتك الوصول إلى شخص آخر.

يتمثل الاستنتاج الأكبر الذي يمكننا استخلاصه في أن مبادرتك بالتصريح للآخرين بإعجابك بهم؛ من شأنه خلق حلقة ذاتية التعزيز تجعل الناس يفكرون فيك أو يحبونك أكثر في المقابل. ومع ذلك فإن القيام بذلك يعرّضنا للرفض من قِبل الآخرين، وهو السبب الرئيسي وراء الإحجام عن استخدام مبدأ الإعجاب المتبادل على نطاق واسع كما قد تتوقع. ومهما بدا لك الأمر غير عقلاني، فإن الأشخاص لا يحبون المخاطرة بالرفض الشخصي تحت أي ظرف، حتى عندما تفوق احتمالات النجاح احتمالات الفشل. فحتى إن قلت إنك معجب بشخص ما، قد لا يتجاوبون معك بالمثل. ولكم مدهشة حقًّا هي المسافات التي يقطعها المرء، والمحن التي يمر بها، لمجرد تجنب احتمال الرفض في أي جانب من جوانب الحياة، بما في ذلك مبدأ المعاملة بالمثل.

ثمة سبب آخر محتمل لعدم استفادة الأشخاص من الإعجاب المتبادل، ألا وهو أنه قد يظهر كما لو كان غير حقيقي، بل تملق صريح؛ وبالتالي يعتبر تكتيكًا واضحًا لأي نية مبيّتة. في المثال السابق، إذا كان تفاعلك موجزًا، وكذلك محرجًا أو مملًا أو يسهل نسيانه، ثم تسمع أن ذلك الشخص قد أبدى إعجابه بك، قد تندهش وتتساءل عن سبب ذلك الإعجاب. بل وقد تظن أنه شخص غريب أو يتظاهر بأنه لطيف، وهما شيئان لن يدفعاك إلى مبادلته ذاك الإعجاب.

إذا لم يتطابق مدحك بطريقة ما مع استقبال الشخص الآخر لتفاعلك، فمن غير المرجح أن يمضي الأمر كما كنت تأمل. لذلك، غالبًا ما يكون التطبيق الأكثر فاعلية لمبادلة الإعجاب تطبيقًا دقيقًا وأصيلًا. لا تمدح أي شخص أو تُظهر عاطفة نحوه فقط كي يبادلك ذلك الشعور، بل اعثر على شيء حقيقي بهم، تقدِّره بالفعل، وركِّز عليه. لم تزل الأصالة هي المفتاح.

إذا كان غالبية الأشخاص يضايقونك أو يزعجونك، فإن تصرفك وكأنك معجب بهم لن يُحدث فارقًا كبيرًا على الأرجح. بالنسبة للكثيرين، فإن كونك محبوبًا من قِبل عدد أكبر من الأشخاص قد يستلزم في الواقع تبني نظرة أكثر إيجابية لهم أولًا.

هذا الجهد المتمثل في الوصول إلى الآخرين وإخبارهم بإعجابك بهم ينطوي على مخاطرة. إذا كنت على استعداد لأن تكون عُرضة للانتقاد وجديرًا بالتصديق في الوقت ذاته؛ فمن المرجح أن تجِد مبادلة الإعجاب وسيلة قابلة للتطبيق لتحقيق آفاق جديدة من النجاح الاجتماعي.

لا يوجد ما نخسره حقًّا إذا جرّبنا القليل من ذلك. كما سنرى فيما يلي، فإن أي حلقة إيجابية من الملاحظات والتعليقات من شأنها خلق بيئة مزهرة للأشخاص المعنيين. فالقواسم المشتركة تجمع الشخصيات معًا في مجموعات؛ مما يعني وجود شبكة اجتماعية موسعة. قد يكون من المفيد حقًّا المحاولة في نهاية المطاف.

التحقق الذاتي

ما هي الأدوار التي يلعبها تقدير الذات ووجهات نظرنا العامة عن أنفسنا في القدرة على اكتساب الإعجاب الاجتماعي من حيث صلته بكيفية تصوراتنا عن بعضنا؟ في عام ١٩٨١، نشر بيل سوان (Bill Swan) -وهو عالم نفس من جامعة تكساس في أوستن- ما يُعرف بنظرية التحقق الذاتي كإجابة على هذا السؤال.

تنص النظرية على أننا (البشر جميعًا) نرغب في تأكيد وجهات نظرنا الذاتية ونميل بشكل طبيعي إلى حب الأشخاص الذين يساعدوننا في القيام بذلك، بغض النظر عما إذا كانت وجهات نظرنا إيجابية أو سلبية. علاوة على ذلك، فإن تلك الرغبة في التحقق مما نؤمن به عن أنفسنا قوية للغاية بحيث يمكنها في الواقع تجاوز الرغبة في القبول الاجتماعي والثناء. نحن نحب أن نسمع من الآخرين عن مدى مهارتنا في مجال بعينه -حتى لو لم نكن كذلك- لأن ذلك يؤكد ثقتنا في مهاراتنا، ويجعلنا نشعر بالرضا وإدراك قيمة الذات، وكأننا نجحنا في الطريقة التي نرغب في تمثيل أنفسنا بها.

والنظرية منطقية بالنسبة للأشخاص الذين يتمتعون بتقدير كبير للذات وآراء إيجابية عن

أنفسهم بشكل عام. ليس من المستغرب أن الأشخاص الذين يعتقدون أنهم محبوبون ويتمتعون بالكفاءة وجديرون بالإعجاب يرغبون في أن يراهم الآخرون بطريقة إيجابية مماثلة.

وبعذ تصبح النظرية أكثر إثارة للاهتمام في حالة الأفراد الذين يحملون آراء سلبية عن ذاتهم أو احترامًا ذاتيًا متدنيًا، أو ممن يعانون من أعراض الاكتئاب. لا ينظر هؤلاء الأشخاص إلى أنفسهم باعتبارهم محبوبين أو محط إعجاب الآخرين أو يتسمون بالكفاءة أو الجدارة، ومن ثم قد تتوقع منهم بشكل بديهي أن يكونوا متحمسين للغاية للبحث عن ردود فعل إيجابية من أجل تعزيز صورتهم الذاتية. لكن حقيقة الأمر هي أن نظرية التحقق الذاتي تنادي بالعكس؛ بدلًا من المجاملات التي تجعلهم يشعرون بتحسن، يفضل هؤلاء الأفراد أن يراهم الآخرون بنفس الطريقة التي يرون بها أنفسهم.

نحن نريد أن تتوافق آراء الآخرين عنا مع آرائنا عن أنفسنا بغض النظر عن الظروف التي كوّنت آراءنا الذاتية. وحتى عندما تكون آراؤنا الذاتية سلبية؛ وبالتالي تتعارض مع رغبتنا في الحفاظ على صورة إيجابية عن أنفسنا؛ فإن التحقق الذاتي يتجاوز تلك الرغبة وهو العامل الأقوى في كيفية شعورنا حيال ما يقوله الآخرون عنا. نريد إحساسًا بالاتساق؛ من المخيف وغير المريح أن نفكر فيما قد نشعر به إذا اكتشفنا أن شخصًا ما يرانا بشكل مختلف تمامًا عن نظرتنا لأنفسنا.

اكتشف عالما النفس بول وايت (Paul White) وستيفن هاركينز (Stephen Harkins) تطبيقًا غير مباشر لنظرية التحقق الذاتي خلال دراسة أجروها في عام ١٩٩٤. أظهرت نتائج الدراسة أن الأشخاص البيض يهتمون أكثر بالرسائل التي ترد إليهم من الأشخاص السود، أكثر مما يهتمون بالرسائل التي ترد من الأشخاص البيض الآخرين، ربما لأن البيض يرغبون في تأكيد أنهم ليسوا عنصريين.

في تلك الحالة، وربما في حالات أخرى، تُعتبر وجهات النظر الأعلى قيمة في أذهاننا هي تلك التي تتيح لنا أكبر قدر من التحقق الذاتي. إذا كنت شخصًا معروفًا بالذكاء أو المرح أو الترفيه، فإن مدح تلك السمات الشخصية الإيجابية ذاتها لدى الآخرين قد يجعل مديحك أكثر تأثيرًا. ربما تشعر أنك قد حققت إنجازًا أكبر إذا أضحكت ممثلًا كوميديًا أكثر من أي شخص آخر، وقد تحب ذلك الممثل الكوميدي أكثر بسبب استجابته تلك.

تعرّف على ما يجعل الشخص فخورًا بنفسه وأخبره أنك تقدّر ذلك فيه. وبالمثل، اتفق معهم على تقييماتهم الذاتية وأوضح لهم أنك تتحدث نفس اللغة. عندما لا يتفق شخص ما مع معتقداتنا عن أنفسنا يصبح من الصعب أن نشعر بأن لديهم نفس القيم ووجهات النظر للعالم،

أليس كذلك؟

قد تتساءل عند هذه النقطة عن سبب صحة نظرية التحقق الذاتي تلك. ماذا عن التحقق من آرائنا الذاتية التي نقدرها كثيرًا؟ أليس من الأفضل أن نجعل الآخرين ينظرون إلينا بشكل إيجابي قدر الإمكان؟

تشير النظرية إلى أن سبب تفضيلنا للتحقق الذاتي يصل إلى حد التحكم. نحن نعيش في عالم فوضوي، والوصول إلى الاتساق بين آرائنا عن أنفسنا وردود الفعل التي نتلقاها من الآخرين يولّد بعض الشعور بالسيطرة في حياتنا. يمكننا توقّع كيف سيعاملنا الآخرون، ويفكرون فينا، ويتصرفون من حولنا. إن وجود فكرة جيدة عما يمكن توقعه -حتى إذا كانت فكرة سلبية- يعني أننا لن نتفاجأ في المواقف الاجتماعية، ومن ثم نشعر أننا في موقع السيطرة والتحكم. وعلاوة على ذلك، عندما يتحقق الآخرون من آرائنا الذاتية، فإن ذلك يعطينا انطباعًا بأننا نعرف أنفسنا جيدًا؛ مما يجعلنا نشعر على نحو أفضل.

ولذا، إذا كان التحقق الذاتي يتعلق بالتحكم والسيطرة، فماذا يحدث عندما لا نستطيع التحكم في أنواع التعليقات التي نتلقاها؟

أسفرت دراسة أجراها فيكي ريتس (Vicki Ritts) وجيمس شتاين (James Stein) في عام ١٩٩٥ عن أن الأشخاص كانوا أقل انفتاحًا وتواصلًا مع شريك الحياة إذا نظر إليهم ذلك الشريك بشكل يختلف كثيرًا عن نظرتهم لأنفسهم؛ سواء بشكل أكثر إيجابية أو أكثر سلبية. واكتشفت دراسات أخرى، بما في ذلك دراسة أجرتها كل من إليزابيث بينيل (Elizabeth Pinel) وويليام سوان (William Swann) في عام ١٩٩٦، أنه من المحتمل أن يعاني الأفراد من القلق إذا واجهتهم ردود فعل تتعارض بشدة مع صورتهم الذاتية، فيما يُعرف بـ«قلق التفكك»، والذي يتسم بالشعور بوجود شيء خاطئ بشكل رهيب. يشبه الأمر كما لو أن عالمك ينهار من حولك. كيف سيكون شعورك إذا اكتشفت بعد عشر سنوات أن انتقالك في غرفة النوم كان في الواقع شيئًا بالكاد يتحمله شريكك؟ يُعد هذا انتهاكًا لنظرية التحقق الذاتي!

لا شك أن الرغبة في التحقق الذاتي هي عامل حقيقي وهام في كيفية إدراكنا لبعضنا في المواقف الاجتماعية. السؤال إذًا، كيف تفيدك تلك المعرفة في تحقيق المزيد من النجاح الاجتماعي؟

في المقام الأول، انتبه لكيفية محاولة الآخرين تقديم أنفسهم ثم ساعدهم على التحقق من تلك الصورة الذاتية. على سبيل المثال، إذا كان لديك صديق غالبًا ما يرتدي ملابسًا غير تقليدية

وملونة للغاية، يمكنك إخبار ذلك الصديق أنك تراه شخصًا فريدًا ومعبرًا. حاول ببساطة أن توضح أنك ترى الصورة التي يحاول هو تقديمها لنفسه. بمعنى آخر كن صديقًا داعمًا.

اتخذ سياسة الاتفاق مع الناس على سماتهم؛ نقاط القوة ونقاط الضعف على حدٍ سواء. حتى عندما يكون لديهم سمات شخصية واضحة إلى حد ما، يمكنك أن تقول أشياء مثل «أرى أنك تحب/ تريد...» بحسب ما قد تكون عليه تلك السمات، وهذا سيجعلهم على الأرجح يرونك بشكل أفضل. إذا كنت ترغب في تعزيز صورة شخص ما عن نفسه، فلا تمنحه مجاملة غير صادقة. يحاول الأشخاص إنجاز شيء محدد، لذا تعرف عليهم وتحقق من صدقهم.

لكل سمة سلبية يراها الشخص في نفسه، مفتاح؛ هو أن تتقبلها وتراعيها. قد تواجه من حين لآخر موقفًا يختلف فيه إدراك شخص ما لذاته بشكل كبير عن واقعه. في تلك الحالات يجدر بك أن تسأل نفسك ما هو هدفك العام: أن تكون أفضل اجتماعيًا؟ أو أن تقوم بتدمير أوهام شخص ما أو إحساسه بالرفاهية؟ قد توجه إجابتك على ذلك السؤال كل أفعالك.

عندما يتعلق الأمر بنفسك، لاحظ كيف تستجيب لأنواع التعليقات المختلفة من حيث صلتها بآرائك الذاتية. إذا كانت زيادة الوعي الذاتي والصورة الذاتية الدقيقة أمران مهمان بالنسبة لك؛ فإن التعرف على الميل الطبيعي للشعور بالقلق، ورفض أي شيء يتعارض مع آرائك الحالية عن نفسك، قد يساعدك على تعلّم شيء جديد.

كما سنرى في الصفحات التالية، فإن ميلنا إلى التمسك بالبقاء مع هؤلاء الذين يؤكدون نظرتنا لأنفسنا يلعب دورًا في الطريقة التي نستخدمها في تشكيل المجموعات. وعلاوة على التأكيد، نحن نسعى أيضًا إلى إيجاد قواسم مشتركة بين بعضنا، لأن الأخير يستبعد الأول في كثير من الأحيان. يخلق لنا هذا دينامية تربط الناس في مجموعات مختلفة.

داخل المجموعات

يتعلق الجانب الأخير الذي سوف نتحدث عنه، فيما يتعلق بالإدراك والنجاح الاجتماعي بالشعور بالهوية.

تلتقي أحيانًا بشخص ما وتسحره على الفور. لا يوجد تفسير واضح لذلك، ولكن يبدو أن لديكما الكثير من القواسم المشتركة، وأن كل ما يقوله هو بالضبط ما تفكر فيه؛ بداية بتعليق بسيط حول الذهاب إلى نفس المدرسة الثانوية، إلى حقيقة أن كليكما يدعم نفس فريق كرة السلة، فتشعر أن كل شيء يعمل لصالحك.

لا يسعك في تلك الحالات إلا أن تشعر أن أوجه التشابه بينكما تجعلكما بطريقة ما جزءًا من مجموعة لا يستطيع الآخرون الوصول إليها. وفي النهاية أنتما تتشاركان الكثير من الاهتمامات ويندر أن تختلفا على أي شيء. إنها رابطة صغيرة تقوم بتكوينها في لحظات قليلة فحسب، ولكن ما إن تتبادل معه حديثًا بسيطًا حتى تشعر على الفور أنك تفضل ذلك الشخص.

تكشف دراسة المجموعات الداخلية في مقابل المجموعات الخارجية الكثير عن هويتنا وعلم النفس الاجتماعي. فنحن نميل إلى الإعجاب على الفور بأولئك الذين نعتبرهم جزءًا من نفس المجموعة التي ننتمي إليها. ولكن لماذا؟ كيف نشعر بذلك الارتباط الوثيق والمثير حتى بدون معرفة الشخص جيدًا؟

في دراسة شهيرة أجراها كل من تاجفيل (Tajfel) وبيلينغ (Billig) وباندي (Bundy) وفلامنت (Flament) في عام ١٩٧١، درس الباحثون كيف تغيرت المفاهيم عندما اعتقدت أنك تنتمي إلى مجموعة بعينها. تضمنت الدراسة مجموعة من طلاب المدارس الثانوية يأتون إلى المختبر وينظرون إلى مجموعة من الأعمال الفنية تحت زعم دراسة «الأذواق الفنية». رسم اللوحات كل من بول كلي (Paul Klee) وفاسيلي كاندينسكي Wassily Kandinsky، وهما اثنان من الفنانين التجريديين المعاصرين.

تم تقسيم الطلاب إلى مجموعتين على أساس تفضيلاتهم لكل لوحة. تم إخبارهم فقط بوجود مجموعتين وأي مجموعة تم تكليفهم بها. بعد تقديمهم لبعضهم وإلى أي مجموعة ينتمي، بدأت الدراسة الحقيقية عندما طُلب منهم إعطاء نقاط لمجموعة من الطلاب داخل وخارج مجموعتهم.

أوضحت النتائج أن الأشخاص أظهروا محاباة قوية لأولئك الذين يعتقدون أنهم جزء من «مجموعتهم»، ومنحوهم المزيد من النقاط مقارنة بمن يرون أنهم خارج مجموعتهم. ولم يبدُ مهمًا أنهم قد تم تجميعهم معًا على شيء تقديري وغير مهم.

كشف هذا عن نظرة ثاقبة للطريقة التي يعمل بها مجتمعنا، وهي عملية نفسية اجتماعية مهمة للغاية. فالمجموعات موجودة فقط لأنها كائنة في إدراك الأفراد. على الرغم من حقيقة أن الطلاب تم تجميعهم قبل دقائق قليلة فقط من منح النقاط؛ إلا أنهم يتصورون أن ثمة مجموعة قد تشكلت بالفعل؛ مما أسفر عن محاباة أفراد المجموعة لبعضهم. فهم لم يروا أنه ليس لديهم صلة حقيقية فيما بينهم، وأنه لا يوجد سبب حقيقي لتفضيل أفراد مجموعتهم على الآخرين. بمجرد إعطائهم الانطباع بأنهم ينتمون إلى مجموعة دون غيرها، راحوا يفضلون أفراد

مجموعتهم عن أولئك الكائنين خارجها.

يمكن أن تكون تلك ميزة قوية للغاية عند استخدامها في الحياة الواقعية. حتى لو لم يكن لدى الأشخاص سبب قوي لتفضيلك، ثم استطعت إقناعه بأنكم أعضاء في مجموعة تفصلكم عن الآخرين، فإنك بذلك تؤمّن لنفسك بعض المحاباة من جانبهم.

يرى البعض أن هذا الاتجاه متأصل في علم النفس التطوري لدينا. تخيل أن أسلافك كانوا يتجولون في المراعي في إفريقيا منذ مئات الآلاف من السنين. قد تعني عقلية أفراد المجموعة الواحدة أن الشخص يفضل أولئك الذين يعتقد أنهم جزء من عائلته أو مجموعته الاجتماعية، فيساعدهم في العثور على الطعام والحفاظ على بقائهم على قيد الحياة. بدون هذا التفضيل للمجموعة لم يكن ليتسنى لأسلافنا نقل جيناتهم إلى الجيل التالي بالنظر في ظل الفتور واللامبالاة تجاه مساعدة من حولهم على البقاء على قيد الحياة.

بعد مئات الآلاف من السنين، لم يزل معظمنا يكنّ تلك الغريزة التي تدفعنا إلى تفضيل من نعتقد أنهم يشاركوننا شيئًا ما ويكوّنون جزءًا من أي مجموعة قد ننشئها. ومن خلال معرفتك بتلك الغريزة عند الآخرين، يمكنك استخدامها لصالحك.

على سبيل المثال، إذا كنت تسعى إلى توظيف شخص ما للعمل في شركتك، وجاءك مرشح تخرج في ذات الكلية التي تخرجت أنت فيها، فسوف يزداد تفضيلك لذلك المرشح حتى لو لم تكن قد قابلته بعد، أو لم تقرأ سيرته الذاتية. يعني هذا أن مجرد حقيقة التحاقكما بالكلية ذاتها يمنحه تلقائيًا ميزة طفيفة في ذهنك مقارنة بالآخرين لأنكما هكذا تنتميان إلى نفس المجموعة، تتشابهان على نحو ما، ولديكما خبرات مشتركة، فمن الطبيعي أن تحبه أكثر من سواه.

متى علمت أن شخصًا ما يشاركك شيئًا ما، سواء كان الاستمتاع بنوع موسيقى معين، أو أنكما تعملان في نفس المؤسسة لفترة من الوقت؛ يمكنك استخدام ذلك لصالحك وتشكيل رابط مع شخص سيقوم بدوره بتشجيع الآخرين نحو الإعجاب بك.

إن وجود أشياء صغيرة مشتركة بينكما قد يقطع شوطًا طويلًا. حاول إنشاء مجموعات تشارك فيها أوجه التشابه والنكات الداخلية وتقدير الأشياء المتشابهة ومواطن شعوركما بالراحة مع بعضكما. وعندما تصادف شخصًا غريبًا؛ كل ما عليك فعله هو ذكر القاسم المشترك بينكما الذي يجعلكما متشابهين؛ قد تكون سمة جسدية، أو شيئًا يرتديه، أو بعض التفاصيل الشخصية الأخرى عن حياته.

جميعنا نتذكر تلك اللحظة المثيرة التي ذكر فيها شخص ما تفاصيل وقفزنا قائلين: «أنا

أيضًا».. يرتبط هذا بالمفهوم النفسي لانجذاب المرء إلى من يشبهه. فعندما نصادف شخصًا مشابهًا لنا، أو عندما نعتقد أننا نشاركه شيئًا ما، فإننا نرغب على الفور في التعرف عليه بشكل أفضل والتواصل بشكل أكبر. الأمر كله يتعلق بالإثارة عند معرفة أن شخصًا ما قد رأى أو شعر أو اختبر شيئًا ما مثلك تمامًا.

يخلق هذا رابطة ما، بغض النظر عما إذا كانت رابطة بسيطة أو غير مهمة. نرغب جميعًا في التواصل مع الآخرين، وحتى تلك الروابط المؤقتة تجذب الآخرين إليك، حيث لا يسعهم إلا التخلي عن حذرهم والتعامل معك بشكل أكثر انفتاحًا لك ولما تقوله لهم لأنهم يرون أنفسهم فيك.

لا ينبغي بالضرورة أن يكون التشابه عميقًا أو وثيقًا. تخيل أنك في حفل ما ووجدت شخصًا يرتدي قميصًا أحمر مثلك تمامًا، يكفيك أن تذكر كيف قررتما أنه «يوم القميص الأحمر اليوم»، وسوف تشعر بعدها أن ثمة رابطًا قد نشأ بينكما. سوف تبتسمان إزاء الفكرة التي راودتكما فارتديتما الأحمر، وقد تكون تلك الأرضية المشتركة المنفردة بمثابة نقطة انطلاق سهلة لتعارف متبادل.

يشعر الجميع بتحسن وراحة أكبر عند التعامل مع الأشخاص الذين يعرفون أنهم يشبهونهم أو يشاركونهم بعض القواسم.

لا يمكنك ترك الأمر ينتهي عند هذا الحد، لأن تلك هي مجرد بداية. فما إن تتحدد نقطة البداية لأوجه التشابه بينكما يتعين، عندئذ عليك البناء على ذلك. اطرح أسئلة قد تسفر عن مزيد من أوجه الاتفاق. ليس من الضروري أن تكون أسئلة ثقيلة أو تثير النقاش؛ كأن تسأل الشخص عن غرضه في الحياة! يكفي أن تقيم حوارًا خفيفًا حول الهوايات أو الوظائف أو الاهتمامات.

كلما ازدادت القواسم المشتركة؛ أصبح الشخص الذي تتحدث معه أكثر راحة نفسية تجاهك لأنه لا يستطيع إلا ينجذب إلى شخص يشعر أنه ينتمي إلى مجموعته، ولا يهم إن لم يتم تحديد مجموعة أو تشكيلها بشكل ملموس، نظرًا لأن الشخص قد قرر بالفعل أنك لست غريبًا تمامًا عنه، وبات يعرفك على مستوى ما. بشكل عام، يتلخص الأمر في حاجة الشخص إلى الانتماء.

بمجرد أن يخفضوا مستوى حذرهم، يمكنك استخدام الأساليب الأخرى المتضمنة في هذا الكتاب لتزيد من مستوى إعجابهم بك. تتمثل الخطوة الأولى في إقامة رابطة القواسم المشتركة تلك ثم البناء من هناك. لعلهم يحبون نفس نوع الموسيقى التي تحبها أو التحقوا بنفس المدرسة. من السهل جدًا تطوير أي نوع من التشابه مع الأشخاص والحفاظ على استمرارية سير الحوار

والمحادثات معهم حوله. مهمتك الرئيسية هنا هي محاولة تشجيع الآخرين على النظر إليك باعتبارك لست غريبًا، وإنما فرد في المجموعة.

من الأهمية بمكان أن تضع في اعتبارك أن بعض المجموعات الثقافية أكثر استعدادًا لذلك من غيرها. غالبًا ما يميل الأشخاص من أمريكا أو أوروبا الغربية إلى الفردية. فهم يتحمسون بشكل أقل للقواسم المشتركة الجماعية ويتطلبون المزيد من الجهد كي يشعروا كما لو كانوا جزءًا من مجموعة ما. بدلًا من ذلك، تضع الثقافات الآسيوية -خاصة الثقافات الأكثر تقليدية- اهتمامًا كبيرًا بالمجموعة الأم، والمنظمات الاجتماعية، والكنائس أو المؤسسات الدينية، والمؤسسات التعليمية، وما إلى ذلك. حتى الأصل الجغرافي يمكن أن يكون مصدرًا هائلًا للترابط؛ على سبيل المثال، إذا جاء أسلافك من مقاطعة معينة في الصين، فإنك تنتمي إليها.

باستخدام ديناميكية «داخل المجموعة وخارجها» لصالحك، يمكنك استهداف شيء متأصل بعمق في الآخرين وتصبح من ثم محبوبًا لديهم دون بذل الكثير من الجهد. أحيانًا ما تتمثل الخطوة الأولى في الإنشاء الأولي لأرضية مشتركة، وهي الخطوة الأهم عند بناء العلاقات. وبرغم أن بعض الثقافات تتطلب الكثير من التشجيع لإطلاقها، إلا أنه بمجرد إنشاء تلك القواسم المشتركة فإنها تصبح مصدرًا فوريًا وقويًا للإعجاب.

أن تكون الشخص الذي يحبه الجميع هي بداية اللحظة التي تبدأ فيها التفاعل معهم. ومع ذلك، فإن النطاق الاجتماعي ليس ساحة معركة؛ عليك ببساطة أن تكون ذاتك الإيجابية والبسيطة الأصيلة. لا توجد حيلة أو تكتيك خفي لتشجيع الآخرين على الإعجاب بك. كل ما تحتاج إليه هو أن تدرك أن ما يبحث عنه الجميع هو تأكيد من الآخرين ومشاركة القواسم المشتركة معهم.

تخبرنا النظريات المذكورة في هذا الفصل أنه لكي يحبك الآخرون، عليك أن تبدأ أنت ببذل الجهد. فأن تنال تقديرهم يعزز دورة إيجابية، وهو أساس المجموعات حيث يبحث الأعضاء عن بعضهم.

حقائق رئيسية

* يشبه الإدراك تلك الظواهر التي ناقشناها في الفصل السابق. فأنت لا تعرف على وجه اليقين ما إذا كان ما تتصوره صحيحًا، لكنك تحب ما تراه. يضفي هذا مصداقية على الحقيقة المحزنة المتمثلة في أننا بشر سطحيون ولا نفضل التفكير مرتين. لكن مهلًا، فعلى الأقل في هذا الكتاب تتعلم استخدام هذا لصالحك. المبادئ التالية هي جميع الحالات التي يؤدي فيها حكمنا السريع

ووجهات نظرنا إلى تحولات كبيرة في الإدراك النفسي.

* ينص الإدراك الأول الذي نستخدمه لمبدأ الربح والخسارة على أنه مع تزايد استحسان شخص ما لشخص آخر، من المرجح أن يطور الشخص الآخر رأيًا أكثر إيجابية عنه في المقابل. بعبارة أخرى، نحن نرى في الاتساق مسألة مملة ونفضل القليل من المطاردة حتى في الصداقات الأفلاطونية.

* ثانيًا، ينص تأثير بجماليون على أنه إذا كانت لديك صورة لسلوك الشخص وشخصيته، فإنه يتحول إلى تلك الصورة فعلًا. يصبح إدراكنا حقيقة لأننا لا نستطيع إلا أن نتصرف وفقًا لذلك فنشكّل الأشخاص وفق تصورنا عنهم.

* ثالثًا، كل ما نراه أسهل للفهم هو ما نحب أكثر. وهذا ما يسمى «الطلاقة المعرفية» والمعالجة. هذا هو السبب في أن أفضل الشعارات تكون بسيطة وتكاد تكون بلا معنى. يجعلنا هذا نشعر بالراحة ولا يتم إخفاء أي شيء عن الأنظار.

* رابعًا، تبادل الإعجاب، وهي ظاهرة يؤدي فيها اختيار الإعجاب بشخص ما أولًا إلى زيادة احتمالية إعجابه بك مرة أخرى. التطبيق الفوري لهذا بسيط؛ فعندما تقابل شخصًا جديدًا، اجعله يعرف أنك معجب به، وستزيد احتمالات بناء علاقة إيجابية معه. لكن هل نحن في الواقع نحب بعضنا، أم أن كل شيء هو إدراك؟

* خامسًا، تقول نظرية التحقق الذاتي إن البشر جميعًا يرغبون في تأكيد وجهات نظرنا الذاتية ويميلون بشكل طبيعي إلى حب الأشخاص الذين يساعدوننا في القيام بذلك، بغض النظر عما إذا كانت وجهات نظرنا إيجابية أو سلبية. علاوة على ذلك، فإن هذه الرغبة في التحقق مما نؤمن به عن أنفسنا قوية للغاية؛ بحيث يمكنها في الواقع تجاوز الرغبة في الموافقة الاجتماعية والثناء. نود أن نسمع من الآخرين عن مدى جودة المتزلجين، حتى لو لم نكن كذلك، لأنه يؤكد إيماننا.

* سادسًا، لدينا ميل على الفور إلى الإعجاب بأولئك الذين نعتبرهم جزءًا من نفس المجموعة التي ننتمي إليها نحن أنفسنا. دعنا نعود إلى حقيقتنا البشرية البدائية مرة أخرى: يجادل البعض بأن هذا الميل الجماعي متأصل في علم النفس التطوري لدينا. تخيل أن أسلافك كانوا يتجولون في المراعي في إفريقيا منذ مئات الآلاف من السنين. من الأفضل العثور على مجموعتك، بدلًا من مجموعة من الغرباء المعادين، أو تمساح جائع.

الفصل الرابع

خارطة طريق بسيطة

تناولنا في الفصول السابقة بعضًا من طرق التفكير التي قد تُضفي مزيدًا من الإيجابية على التفاعلات الاجتماعية، وهي طرق غير مباشرة إلى حدٍّ ما، تتعلق بالإدراك وعلم النفس وبالطريقة التي يمكنك اتباعها كي تتمكن من تحقيق أفضل النتائج. وتعتمد هذه الطرق على توجيه عقولنا نحو تكوين علاقات إيجابية، ربما نفتقر إليها على أرض الواقع.

سوف نتطرق الآن لبعض الأساليب المباشرة للتواصل الاجتماعي التي تزيد من إعجاب الآخرين بك، وتساعدك على تكوين علاقات أفضل معهم.

منَ الأمور المهمة التي ينبغي وضعها في الاعتبار أن البعض يكترثون فقط لأنفسهم دون الاهتمام بغيرهم. وهذه نقطة مهمة حيث تساعدنا على التنبؤ بكيفية التعامل مع الآخرين. ستتحسن الأمور بشكلٍ عام، إذا كنت تعرف ما الذي يبحث عنه أحدهم وتمكنت من توفيره له. في هذا الفصل، أقدّم لك خارطة طريق من نوعٍ خاص تساعدك على تنظيم اهتمامات ورغبات الوعي واللاوعي لديك، وترشدك نحو كيفية التصرف بالطريقة التي تُمكنك من تحقيق النجاح الاجتماعي. بإمكاننا القول إنها خارطة طريق من المُجدي اتباعها.

الجميع يحبون الحديث عن أنفسهم

قدّم ديل كارنيجي (Dale Carnegie)، المؤلف الشهير صاحب كتاب «كيف تُكوّن صداقات وتؤثر في الآخرين»، الكثير من النصائح التي جمعها على مدار حياته حول تحسين الذات، وفن البيع، ومهارات الحديث، ومهارات التعامل مع الآخرين. ونرى اليوم أن الكثير من نصائحه منطقية بالفعل، رغم أن سبب انتشارها يرجع إلى كتابه. ربما كانت أفضل النصائح التي قدمها هي حث الآخرين على التحدث عن أنفسهم، أو حتى التفاخر بأنفسهم، فهذا سيجعلهم يستمتعون بالتحدث معك. ونُقل عنه أنه قال: «إذا اهتم الإنسان بغيره، فسيتمكن خلال شهرين من اكتساب أصدقاء يزيد عددهم عن الأصدقاء الذين يمكنه اكتسابهم خلال عامين بمحاولة جذب اهتمام الآخرين له». وبالتالي تكون هذه واحدة من أفضل نصائح المحادثة غير الرسمية.

السؤال هنا، هل هناك أي دليل يدعم هذه الفكرة؟

بالفعل هناك الكثير من الأدلة المؤيدة لتلك الفكرة. ومنها دراسة أجراها عالما الأعصاب ديانا تامير (Diana Tmir) وجيسون ميتشل (Jason Mitchell) عام ٢٠١٢ في جامعة

هارفارد، تضمنت خمس تجارب مختلفة لتصوير الدماغ؛ تؤكد أن رغبتنا في مشاركة المعلومات الشخصية مع الآخرين هي واحدة من أهم السمات وأكثرها قوة في الإنسان. وقد أظهرت صور الدماغ أن مشاركة معلوماتنا الشخصية تثير الأحاسيس نفسها في أدمغتنا التي نشعر بها عندما نأكل الطعام ونمارس الجنس، وهما سلوكان تضطرنا سماتنا البيولوجية للقيام بهما. وبالتالي يبدو أننا مضطرون بيولوجيًا لمشاركة أفكارنا وتقاسمها مع الآخرين.

صمم كل من تامير وميتشل دراسات بهدف ملاحظة القيمة الكبيرة غير المعتادة التي يخصصها البعض للقدرة على مشاركة أفكارهم ومشاعرهم بطريقة أو بأخرى ومحاولة قياسها كميًا، ثم قاما بتجنيد عشرات المتطوعين -غالبيتهم من الأمريكيين المقيمين بالقرب من حرم جامعة هارفارد- وطرحوا عليهم أسئلة تدور حول شخصهم، وأخرى عن موضوعات لا تخصهم.

ومن الطرق التي اتبعها الباحثان لتحديد مدى تقدير المشاركين للقدرة على التحدث عن أنفسهم: تقديم حافز مالي متواضع لأي شخص يجيب عن أسئلة حول أشخاص آخرين بدلًا من الإجابة عن أسئلة حول ذاته. تضمنت بعض الأسئلة موضوعات غير رسمية مثل الهوايات والأذواق الشخصية؛ بينما دارت أسئلة أخرى حول السمات الشخصية، مثل الذكاء أو الفضول أو العدوانية.

إلا أن الباحثين وجدا أن العديد من المشاركين لم يهتموا كثيرًا بالمكافأة المالية، بل فضّلوا المشاعر المجزية التي يكتسبونها من التحدث عن أنفسهم على المكاسب المالية. وفي الواقع تخلى بعض المشتركين بإرادتهم عن ١٧ إلى ٢٥ في المائة من مكاسبهم المحتملة فقط مقابل الإفصاح عن معلوماتهم الشخصية.

علاوةً على ما سبق، استخدم كل من تامير وميتشل جهاز التصوير بالرنين المغناطيسي الوظيفي لملاحظة أجزاء الدماغ الأكثر تأثرًا عندما كان الأشخاص يتحدثون عن أنفسهم، وتوصلا إلى وجود علاقة بين الإفصاح عن الذات والنشاط المتزايد في مناطق الدماغ التي تنتمي إلى نظام الدوبامين الميزوليفي، أي المنطقة ذاتها المرتبطة بالشعور بالرضا والمكافأة الذي نكتسبه عند تناول الطعام وكسب المال وممارسة الجنس.

يعني ذلك أن لكل طرف في محادثة أو بيئة اجتماعية حافز كبير يدفعه للتحدث عن نفسه من منظور كيميائي عصبي، وهنا نتأكد من صحة نظرية ديل كارنيجي. ولكن: كيف يمكننا الاستفادة من هذه المعرفة كي نحقق النجاح الاجتماعي؟

ستكون الخطوة الأكثر أهمية بالنسبة لمعظمنا، هي البدء في وضع قيود على أنفسنا.

بالفعل، من الممتع أن تتحدث عن نفسك، طبقًا لما أوضحته الدراسات، ولكن عندما تفعل ذلك، فإنك تحرم غيرك من فرصة التحدث عن ذاته؛ لذا عليك محاولة وضع احتياجاتك ورغباتك جانبًا. ويمكننا القول في نهاية المطاف إن الهدف من الذكاء الاجتماعي هو أن تحظى بإعجاب الآخرين، وليس أن تشعر بتحسن في علاقاتك وتعاملاتك الاجتماعية. وكما أشرنا في الفصل السابق، يتعلق الأمر كله بمبدأ المعاملة بالمثل.

يبدو الأمر طبيعيًا عندما تتحدث عن ذاتك، سواء من المنظور البيولوجي، أو من منظور سلاسة الحديث. وتشير التقديرات إلى أن حوالي ٤٠ في المائة مما نقوله هو تعبير عن أفكارنا ومشاعرنا، فالأمر بالفعل مجزٍ للغاية؛ لذلك يجب أن تحرص على تحقيق التوازن بين حديثك عن ذاتك وترك مساحة للآخرين للتحدث بحرية.

يتحقق هذا التوازن بطريقتين؛ أولاهما: أن تكون على دراية بطريقتك المعتادة في التحدث عن ذاتك، فهذا سيضمن كسب المشاعر المجزية من مشاركة أفكارك دون الاكتراث لذاتك فقط وعدم مراعاة الآخرين بشكلٍ مزعج.

عندما تتحدث كثيرًا عن نفسك، يبدو الأمر وكأنه مبالغة أو تكبر أو تنافسية بحتة، حتى إن فعلت ذلك دون تفكير. ربما ترى أنك معتز بذاتك، أو أن حديثك عن ذاتك هو مجرد طريقة لإجراء محادثة؛ ولكن عليك حينها أن تضع في اعتبارك الطريقة التي يتلقى بها الآخرون ذلك. عندما تتحدث عن نفسك بطريقة إيجابية للغاية، يُمكن وصفك بالمتفاخر، وإذا فعلت العكس وغلّبت السلبية على حديثك عن ذاتك؛ فقد يصفك أحدهم بأنك تفتقر إلى الثقة في ذاتك، أو أنك تشعر بالإحباط.

إليك بعض الأخطاء الشائعة:

* أنت لست على دراية بهوية من تستمع إلى قصته، هل هي قصتك أم هي قصة شخص آخر؟

* أنت لا تبحث عن درس تتعلمه، بل تبحث عما يمكنك التعبير عنه وإضافته.

* أنت لا تطرح أسئلة أو تحاول مساعدة أحدهم في التعبير عن ذاته.

* أنت دائمًا تستخدم أنا، أو تشير إلى نفسك في بداية الجمل أو الأسئلة.

أما الطريقة الثانية فتستند إلى حقيقة أن البشر بوجه عام يحبون التسلية والترفيه؛ وبالتالي عندما تتحدث عن نفسك، سوف تتمكن من تحقيق مزيد من النجاح الاجتماعي إذا نجحت في سرد قصص شيقة بدلًا من التحدث دون تروٍّ واستخدام كلمات مثل «أعتقد ...» و«أشعر ...» دون

أن تفكر في التعليقات التي قد تتلقاها. فإذا أجبرت البعض على البقاء صامتين؛ فينبغي أن تقص عليهم شيئًا مشوقًا.

عليك توظيف رغبة الأشخاص في التحدث عن أنفسهم كآلية لتحقيق النجاح الاجتماعي، بإعطاء الآخرين الفرصة للتحدث كثيرًا. اترك فضولك يحركك، واطرح أسئلة على الآخرين لتمنحهم فرصة التفاخر بالتحدث عن أنفسهم، ودع المحادثة تُركز عليهم في العموم. ركز على نقاط قوتهم، ودعهم يرسمون صورة إيجابية عن أنفسهم، وافهم لحظات التواضع الزائف، وأثنِ عليهم في تلك اللحظات. كن مستمعًا جيدًا، كن فضوليًا، وأبدِ اهتمامًا بالحوار، وشجعهم على مواصلة الحديث عن أنفسهم.

متى كانت آخر مرة طرحت فيها على شخص ما خمسة أسئلة متتالية دون أن تقطع حديثه بقولٍ فكاهة؟ حسنًا، وماذا عن عشرة أسئلة؟ هذا هو تحديدًا نوع التفاعل الذي يُشعر الآخرين بالرضا، لكننا نحرمهم منه بسبب الروتين، لأننا لا نتمكن من السيطرة على أنفسنا أمام المغريات. ومن السهل القيام بذلك بطريقة لا تُحَوِل الحديث إلى مقابلة شخصية؛ كل ما عليك هو عدم الخروج عن الموضوع، والاستمرار في التعمق فيه أكثر.

يرجع السبب الجذري وراء ذلك إلى أن المهارة الأساسية هي في أن تكون منتبهًا ويقظًا ونشيطًا، فبإمكان كل منا أن يُصبح مستمعًا أفضل، وهذا لا يتطلب سوى التركيز والوعي.

الجميع يُحبون التشابه والألفة

تحدثنا في الفصل السابق عن نظرية ديناميكيات الأفراد داخل المجموعات وخارجها. تشير هذه النظرية -كما أوضحت التجارب- إلى أن مشاعر الانتماء والقواسم المشتركة هي العوامل التي تجمع بين مجموعة من الأشخاص، وهذا ما يؤيد حقيقة أن السمات التي تشاركها مع مجموعة من الأشخاص هي واحدة من أسهل الطرق للتواصل معهم. وقد يبدو هذا شيئًا واضحًا للانطباعات الأولى وبداية التعارف، لكنه في الواقع يؤثر على العلاقات بأكملها.

بطبيعة الحال، يحب الإنسان التواصل اجتماعيًا مع أشخاص يشبهونه، حيث يصاحب ذلك شعور بالراحة والألفة، فعندها تكون على دراية بالأمور المتوقعة، بل وتشعر بالأمان. ولا نندهش عندما نسمع عن إجراء دراسات لا حصر لها على مر السنين تتناول الطرق المختلفة التي ننجذب بها إلى أشخاص نرى أنهم يتمتعون بسمات شخصية مماثلة لنا.

أظهرت دراسة أجراها كل من ليواك (Lewak) وويكفيلد (Wakefield) وبريجس (Briggs) عام ١٩٨٥، أن المشاركين في الدراسة كانوا أكثر انجذابًا إلى الأشخاص الذين يتمتعون

بمستوى ذكائهم نفسه. وهذا أمرٌ منطقي لأن الشخص الذي يبذل قصارى جهده لاستيعاب الموضوعات الفكرية المعقدة لن يستمتع على الأرجح بالحديث عن هذه الموضوعات أو يهتم بها، في حين أن الشخص الذي يهتم كثيرًا بالأنشطة الفكرية ربما يريد مناقشة أفكاره مع أشخاص يحبون الاطلاع ولهم الاهتمامات نفسها.

كلما تباعدت الآراء في أي مجال، ازدادت صعوبة إيجاد حل وسط يرضي كلا الطرفين، وهذا صحيح حقًا بالنسبة للأطراف ذات المعتقدات والمواقف المتعارضة، ولكن يمكن أن يكون صحيحًا أيضًا للأشخاص الذين يختلفون كثيرًا في سماتهم الشخصية! إذا كنت تريد أن تسلك طريقًا فعالًا ومستدامًا لتحقيق النجاح الاجتماعي، فيجب أن تخصص معظم وقتك للتفاعل مع الأشخاص الذين يُشبهونك في الطباع، لأنهم سيبادلونك المزيد من الحب والاحترام من البداية.

الآن دعونا نلقِ نظرة على الطريقة التي يطور بها هذا التفكير أوجه التشابه في علاقاتنا الرومانسية.

أظهرت دراسة أجراها موريل (Morell) وتويلمان (Twillman) وسولاواي (Sullaway) عام ١٩٨٩ أن مشاعرنا الرومانسية تنجذب أكثر إلى الأشخاص الذين تتشابه شخصيتهم مع شخصيتنا، فمن المرجح أن يُفضل الشخص الذي يمتلك شخصية من النوع «أ» -أي المثابر الذي يتحلى بروح التنافس ويعرف قيمة الوقت وما إلى ذلك- مواعدة شريك من نوع الشخصية نفسها. أما الأشخاص ذوو السمات الشخصية من النوع «ب» -أي الذين يفضلون الاسترخاء ويبتعدون عن التوتر ويحبون التأمل وما إلى ذلك- فإنهم يفضلون شخصيات النوع «ب» عندما يتعلق الأمر بإقامة علاقة رومانسية.

إن هذا التوجه لا ينطبق فقط على المشاعر الأولى للانجذاب، وإنما يتعلق أيضًا بقرار الحفاظ على علاقة لفترة طويلة. وفي دراسة أجراها كاسبي (Caspi) وهيربينر (Herbener) عام ١٩٩٠، ودراسةٍ أخرى أجراها لازاروس (Lazarus) عام ٢٠٠١، تبين أن تشابه السمات الشخصية هو مؤشر دقيق لاستقرار الزوجين وسعادتهم وبقاء علاقاتهما طويلًا.

لقد سمعنا جميعًا دون شك مقولة «تجاذب الأضداد»، ونكتشف صحة هذه المقولة عند الحديث عن العلاقات؛ إلا أن بعض الأدلة التي خلصت لها الدراسات النفسية تؤكد معارضتها الشديدة لهذه الفكرة، فإذا كنت تبحث عن علاقات أكثر نجاحًا، فعليك إيجاد شريك يشبهك في السمات والطباع، فهذا هو الطريق الأفضل.

وهذا منطقي للغاية؛ فقد يحكم شخص طموح يحب العمل على الشخص الذي يحب

الاسترخاء بأنه كسول، في حين أن الشخص الذي يُفترض أنه كسول قد يرغب في أن يكون شريكه أقل توترًا، ويقضي وقتًا طويلًا في الاستمتاع بالحياة. لا يمكننا القول بأن أحدهما مصيب والآخر مخطئ، ولكن كلما اضطر أي منهما لتقديم تنازلات للحفاظ على العلاقة؛ زادت احتمالية حدوث صعوبات في علاقتهما.

وفي العموم، كلما زادت الاختلافات بينك وبين شريكك؛ احتجت لمزيد من الجهد في التواصل لإقامة علاقة ناجحة. أما إذا تمكن الشريكان من التحدث بحرية طوال الوقت وتمكنا من التعامل مع الاختلافات بينهما، فستكون علاقتهما ناجحة ومجدية، بمعنى أن كلًّا منكما يستفيد من الشيء المختلف لدى الطرف الآخر. ولكن إذا كنت تبحث عن شريك يختلف عنك تمامًا حتى تتمكن من «تحقيق التوازن بينكما»، فعليك إعادة التفكير في هذه الاستراتيجية.

لكن ماذا عن العلاقات غير الرومانسية؟ هل يمكن للأصدقاء الحفاظ على علاقات جيدة بينهم إذا كانت طباعهم وقيمهم الشخصية مختلفة؟

في ٢٠٠٤، أجرى فريق من خمسة من المتخصصين في علم النفس دراسة أوضحت أن تفضيل التشابه لا يقتصر على العلاقات الرومانسية؛ وإنما يمتد إلى الصداقات والروابط مع أفراد الأسرة أيضًا. وأشارت الدراسة إلى أن الأشخاص الذين اتخذتهم باعتبارهم عينة، يقضون على الأرجح بعض الوقت في الخروج مع أشخاص يشبهونهم في الطباع (نانجل، وإردلي، وزيف، وستانتشفيلد، وجولد). وإذا كنت من الأشخاص الذين يركزون على تحقيق أهدافهم ويعملون بجد، فمن المرجح أن تنجذب للأصدقاء الذين يتبعون أسلوب الحياة نفسه.

وقد أثبتت الدراسات أيضًا أن هذا الميل لا يقتصر على حدود الشخصية، فقد أجرى دون بيرن (Donn Byrne) وزملاؤه دراسة عام ١٩٦٨ وأخرى عام ١٩٧١، أوضحتا أن الانجذاب إلى الأشخاص الذين يشبهوننا لا يقتصر على السمات الشخصية، وإنما يمتد إلى أمور أخرى مثل الآراء السياسية والمعتقدات الدينية وغير ذلك من الاتجاهات والانتماءات.

في الواقع، أوضح الباحثون أن هناك علاقة مباشرة بين المواقف المشتركة والإعجاب بأحدهم، ويمكن تمثيل هذه العلاقة بدالّة خَطّية؛ أي أنه كلما كانت المواقف والمعتقدات أكثر تشابهًا بينك وبين شخص ما؛ زادت المحبة بينكما؛ لذلك يتضاعف احتمال إعجابنا بشخص يتفق معنا في ثمان من عشر قضايا مقارنةً بشخص يتفق معنا في أربع قضايا فقط من عشر.

وهذه الظاهرة بالطبع لا تنطبق فقط على المعتقدات والمواقف الإيجابية، بل تنطبق أيضًا على تقاسم الأشياء التي تكرهها. ويمكن أن تؤدي مشاعر الكراهية نفسها تجاه ذات الشيء إلى

إقامة علاقة تجمع بين الأشخاص، وهذا يذكّرنا بمقولة «عدو عدوي هو صديقي».

التعصب الرياضي هو أحد أفضل الأمثلة التي تؤكد هذا الرأي، فمن الشائع أن نرى جماهير الفرق المختلفة يجتمعون معًا للتجمهر ضد الأبطال المعروفين في الرياضة التي يهتمون بها. وعلى الرغم من أن بناء علاقة صداقة جديدة قائمة على الكراهية المشتركة لفريق رياضي ليست ضارة نسبيًا؛ إلا أن ميل البشر إلى الاجتماع حول أمر يشتركون في كراهيته يمكن أن يكون له آثار سلبية أكثر خطورة، وهذا ما يحدث غالبًا في النزاعات السياسية والدينية.

ولكن نظرية التشابه والجاذبية لا تنتهي عند هذا الحد، فقد ثبت بالفعل أن تشابه اسمك مع اسم شخص آخر يزيد أيضًا من احتمالية إعجابكما ببعض. وفي هذه الحالة يمكنك محاولة الحصول على لقب يشبه أقرانك إذا كنت ترغب في زيادة إعجابهم بك.

يُمكننا في النهاية أن نستخلص من هذه الدراسات أن المقولة المأثورة القديمة «الطيور على أشكالها تقع» أكثر دقة من مقولة «تجاذب الأضداد» عندما يتعلق الأمر بالعلاقات الإنسانية. وربما يكون هذا هو الحال إذا راجعت تاريخك الاجتماعي وعلاقاتك الحالية. وليس من الغريب أن تجد أن بعضًا من أقدم أصدقائك وأقربهم، هم الذين يشبهونك في الكثير من الطباع والسمات؛ في حين أن العلاقات التي تخسرها والأصدقاء الذين لم تعد تتواصل معهم لم يكونوا يشبهونك، وبالتالي لم يكن التوافق بينكما على المستوى المطلوب.

حسنًا، ماذا عليك فعله للاستفادة مما تعلمته هنا؟

الجواب الواضح هو التركيز على أوجه التشابه، وتجاهل أوجه الاختلاف قدر الإمكان عندما تتفاعل مع الآخرين. وقد تكون بعض علاقاتك عميقة وتقوم على مجموعة كبيرة من الاهتمامات المشتركة، بينما قد تقوم علاقات أخرى على سمة أو هواية مشتركة أو سمتين أو هويتين مشتركتين. وأيًا كان نوع العلاقة، سوف تتمكن من الوصول إلى أعلى مستوى من النجاح الاجتماعي بالتركيز على الأمور المشتركة بينك وبين الآخرين.

ابحث عن أوجه التشابه حتى تجدها؛ فهي موجودة حتمًا في جميع أنواع الاقتران البشري؛ ما عليك سوى أن تعرف أين تبحث عنها أو كيف تصنعها.

لنفترض أنك أحد الأمريكيين الذين لا يهتمون كثيرًا بكرة القدم، ولكنك ستنتقل للعيش في بلدٍ أوروبي أو في إحدى بلدان أمريكا الجنوبية، حيث يهتم المواطنون كثيرًا بكرة القدم. ربما تظل هذه الرياضة مملة بالنسبة لك، لكن التعرف عليها وتطوير اهتمامك بها يمكن أن يكون بمثابة بداية سلسة للتحدث عنها مع نسبة هائلة من السكان في موطنك الجديد، ومن هنا يمكن

القول إن من السهل كثيرًا تكوين صداقات في أي موقف إذا كان بإمكانك التحدث إلى الأشخاص حول الأشياء التي يحبونها، حيث يظل الهدف هنا هو إيجاد أرضية مشتركة، حتى وإن كان ذلك يستلزم بعض الجهد.

بمجرد معرفة أول وجه من أوجه التشابه، تصبح لديك ببساطة فرصة أفضل بكثير لتحظى بالقبول الاجتماعي العام، وأحيانًا يكون هذا هو كل ما نأمله.

بخصوص هذه النقطة، كونك اعتدت على الاهتمام بأشياءٍ عدة؛ فقد أصبحت قادرًا على التواصل مع عدد أكبر من الأشخاص يتسمون بالتنوع. وإذا كنت تقضي وقت فراغك بأكمله في مشاهدة التلفزيون، فلن تحظى بالقدرة نفسها أو ذات العدد من فرص التواصل مع الآخرين مقارنةً بشخصٍ آخر لديه الكثير من الهوايات والاهتمامات التي يمارسها بنشاط في أوقات فراغه. لنقل إنه بإمكانك الحصول على اهتمام الآخرين بك إذا أبديت أنت مزيدًا من الاهتمام.

يُعد البحث عن أوجه التشابه مُكملا لميل البعض إلى الاهتمام بأنفسهم دون غيرهم. دعهم يتحدثون عن أنفسهم. دعهم يتفاخرون حتى تسعد قلوبهم! كن مُستمعًا يبدو عليه الاهتمام، وبينما تستمع للآخرين، يمكنك تكوين فكرة عن الطباع والاهتمامات المشتركة التي تجعلك أقرب إلى أيٍّ منهم، وتلك التي قد تكون سببًا في تباعدكما. ركز على النقاط الإيجابية التي تشاركها مع الآخرين ودعهم يصفون لك أفكارهم ومشاعرهم، ومن ثم، سوف تصبح قادرًا على إقامة العديد من العلاقات الناجحة.

الجميع يحبون الحلفاء

ما الذي تبحث عنه في أصدقائك؟ هل ترغب في شخص يرافقك؟ أم شخص يشاركك الاهتمامات ويمارس نفس الأنشطة التي تستهويك؟ ربما تكون جميع هذه الأشياء رائعة، لكن أوضحت دراسة أجرتها مجموعة من علماء النفس أننا نختار أصدقاءنا بناءً على تصور من عقلنا الباطن بأنهم سيدعموننا أينما احتجنا، بل ويتعلق الأمر بتحويل الأوقات السيئة إلى أوقاتٍ أفضل، وجعل الأوقات السعيدة أكثر بهجة.

أجرى اثنان من علماء النفس المعروفين -بيتر ديسيولي (Peter DeScioli) وروبرت كورزبان (Robert Kurzban)- دراسة حول الدوافع وراء تكوين الصداقات. وطرح الباحثان عددًا من الأسئلة على أفراد الدراسة الذين صنفوا أقرب أصدقائهم بعدة طرق، مثل المنافع التي تعود عليهم من علاقة الصداقة، وعدد الأسرار التي يشاركونها مع أصدقائهم، ومدة استمرار علاقة الصداقة.

وخلصت نتائج تلك الدراسة إلى أن البشر يعتبرون الصداقة علاقة «أعمق» ويرتبط ذلك بمدى تصورهم للدعم الذي قد يتلقونه من الصديق في أوقات الخلاف التي يُمكن أن تكون سببًا تافهًا للمعارك العنيفة، أو ربما تكون مشكلات داخلية، كأن يدعمك صديق في مسار حياتك. لذلك ربما تعتبر شخصًا ما صديقًا جيدًا إذا فعل بعض الأشياء من أجلك، أو ساعد في تسوية خلافاتك بطريقة ما، أو سعى لحمايتك، أو مساعدتك في الحصول على وظيفة.

والعكس صحيح تمامًا؛ إذا كنت تعتقد أن أحدهم لن يفعل الكثير من أجلك، أو يقدم لك يد المساعدة بأي شكلٍ من الأشكال، فسوف تصنفه في مرتبة أدنى في قائمة أصدقائك، بغض النظر عن مدى التوافق بينكما، أو مدى الاستمتاع بالوقت معًا، فأنت لا تعتبره حليفًا لك عندما تحتاجه، أو عندما تواجهك الصعوبات، أو عندما تمر بموقف صعب. لا يزال الأمر في النهاية يتعلق بالمعاملة بالمثل.

لنراجع سويًا موضوعًا مشتركًا: من وجهة نظر تطورية، ليس من الصعب فهم السبب وراء هذا التحيز. منذ آلاف السنين كانت الحياة غير مؤكدة مقارنة بأيامنا الحالية، وانعكس ذلك في الطريقة التي تشكلت بها العلاقات، وطريقة وأسباب تقييم الآخرين.

للتمكن من البقاء على قيد الحياة في ذلك الوقت، كان من الضروري الحصول على النوع الصحيح من المعلومات في الوقت المناسب. كان الأمر كله يتعلق أيضًا بالتعاون، أي أننا جميعًا كنا بحاجة إلى الاختلاط والعمل معًا بطريقة أو بأخرى للبقاء. بمعنى آخر إذا كنت تعلم أن شخصًا ما سيحميك، ويخبرك بأفضل مكان لحصاد النباتات، أو لصيد حيوانٍ كبير، فسيكون هذا الشخص بالنسبة لك أكثر أهمية من آخر اعتمد عليك دون تقديم أي شيء في المقابل.

في العصور القديمة، إذا لم يكن لدى بعضهم الرغبة الداخلية في تكوين حلفاء؛ فإنهم لا يرغبون في توريث جيناتهم. لماذا؟ لضعف احتمالات بقائهم على قيد الحياة، سواء بسبب موجة الشتاء القادمة أو خوفًا من مواجهة حيوان مفترس. وهنا يُمكن القول بأن طريقتنا في تحديد قيمة الأشخاص بالنسبة لنا بالنظر إلى مدى استفادتنا منهم كحلفاء وكأصدقاء مقربين هي أمر متأصل في جيناتنا. وليس من المنطقي أن تكون صديقًا لشخص لا يمنحك أي شيء في المقابل.

لكن عندما نفكر في مدى إعجاب الآخرين بنا وعلاقات الصداقة الحديثة، ما جدوى هذه المعرفة؟

رغم أننا لم نعد نعيش في تلك العصور القديمة، إلا أننا نحتفظ بالأفكار نفسها، فنحن بحاجة

إلى وجود الأشخاص حولنا لنستفيد منهم في حياتنا بطريقةٍ ما. ومع الاختلاف الشديد الذي طرأ على ظروفنا في الوقت الحاضر، إلا أننا ما زلنا بحاجة إلى بعضنا كي نتغلب على الصعوبات التي تواجهنا كل يوم.

إن فهم هذا الجانب من علاقات الصداقة هو المفتاح لتحقيق النجاح الاجتماعي. ومن السهل توظيف هذه المعلومات لصالحك بأن تثبت لمن حولك أنك تضيف شيئًا للعلاقة، وأنك ستبذل جهدًا للحفاظ على صداقتهم. وعندما يتضح ذلك للأطراف الآخرين في العلاقة، فإنهم يشعرون بالطمأنينة كونك طرفًا متعاونًا يمكنهم الاعتماد عليه وقت الحاجة، وهذا سيجعل الآخرين يقتربون منك. لكن الفكرة لن تتجسد داخل الأذهان ما لم يكن الأشخاص على دراية بها ويشعرون بها أيضًا. وللتأكد من ذلك، عليك توصيل قيمتك إليهم، سواء كان ذلك بطريقة لفظية أو غير لفظية.

على سبيل المثال، في بيئة التواصل الاجتماعي، لا حرج في إخبار الآخرين بأن لديك علاقات مع شركة كبيرة أو هيكل حكومي يمكنهم الاستفادة منه، ولكن لا ينبغي أن تقول ذلك صراحةً، بل عليك تجنب ذلك تمامًا، حتى لا تبدو مغرورًا أو متعجرفًا؛ ولكن يُمكنك إخبارهم ذلك بطريقة متواضعة، ما عليك سوى توضيح الحقائق، ومنح الآخرين فرصة لاستنتاج أنك مصدر محتمل لإفادتهم ودعمهم.

ربما يستفيدون منك بحصولهم على وظيفة من خلالك، وربما تكون الفائدة غير ملموسة إلى حدٍ ما، مثل منحهم وضعًا اجتماعيًا أفضل. وأيًا كانت الحالة، عندما تُلمح لأحدهم بأنه سيستفيد من علاقتك به، فسيعتبرك حليفًا على الأرجح.

وبمجرد أن يصدّق أحدهم أنك مصدر فائدة بالنسبة له، سيصبح مغرمًا بك، لأنه يعتقد أنك ستساعده، وأنك تستطيع أن تقدم له شيئًا لا يستطيع غيرك تقديمه له. يبدو وأن الأمر يتعلق بالمصلحة، وربما يكون كذلك بالفعل، ولكن من المؤكد أننا لا نحتاج إلى صديق يحتاج دائمًا إلى دعمنا، دون أن يقدم أي شيء في المقابل. ربما التفكير في الأمر بهذه الطريقة يعني وضع المعاملة بالمثل والمنفعة المتبادلة في إطار عملي وواقعي. علاوةً على ذلك، يمكن أن تكون العلاقة القائمة على المصلحة مجرد تعبير مجازي، ولا يشترط أن تكون قابلة للقياس الكمي. إنك لست مضطرًا لتقديم منافع مالية دائمًا؛ ففي بعض الأحيان يمكن أن يلعب التشجيع أو الفكاهة أو الترفيه أو النصيحة الدور ذاته.

وفيما يتعلق بالتواصل، عليك الانتباه إلى أن هناك خيطًا رفيعًا بين التحدث عن قيمتك

والتباهي بها، فلا ينظر الناس نظرة تقدير لمن يبالغ في تقدير قيمته أو يحاول التباهي بها، وإنما ينجذبون لك إذا شعروا أنك على استعداد للوقوف إلى جانبهم ومساعدتهم بطريقة أو بأخرى، دون محاولة المبالغة في أهميتك.

لا عليك دومًا أن تخبر الآخرين أن لديك أصدقاء معينين أو مبلغًا ماليًا ما؛ إذ تختلف الرغبات باختلاف الأشخاص. ومن المهم أن تتذكر دائمًا أن اهتمام أحدهم بالتطور الوظيفي لا يعني اهتمام الآخرين بالشيء نفسه، فربما يكون هذا الشخص أكثر اهتمامًا بالتنمية الشخصية ويحتاج إلى شخص يساعده في التركيز على هدفه.

في بعض الأحيان، قد يتوجب عليك وضع استراتيجية لاستهداف الأصدقاء؛ بمعنى أنه إذا كنت ترى أن أحدهم يمكنه أن يقدم لك شيئًا لا يستطيع أي شخص آخر أن يقدمه لك، أو إذا كنت تعلم أن بإمكانك إقامة علاقة منفعة متبادلة مع أحدهم؛ فتواصل معه وانتظر لترى كيف ستسير الأمور. الفكرة هنا هي أنه كلما بدوت أكثر فائدة للآخرين؛ زاد إعجابهم بك.. وكلما كنت محبوبًا أكثر؛ تمكنت من إقامة علاقات متبادلة المنفعة.

علينا كبشر بناء روابط وثيقة لأننا نرغب في أن نجد من يستمع إلينا، وأن نجد من نعتمد عليه في أوقات الحاجة. وكما أثبتت الأبحاث العلمية، فإن أساس الصداقة هو أوجه التشابه والمنفعة المتبادلة، فلن تستمر العلاقات الجيدة دون هذين المكونين الرئيسيين.

توصلت الدراسات إلى أن البشر في العموم يبدون أنانيين ولا يهتمون إلا بأنفسهم، وبالتالي يبدو الطريق نحو تحقيق النجاح الاجتماعي أحادي الجانب، وتقتصر جدواه على الشخص المعني فحسب، إلا أن الدراسات نفسها تخبرنا أيضًا أننا جميعًا ننتمي إلى الطبيعة ذاتها.

الجميع يحبون الإيجابية

قد تحوي الفقرات التالية بعض المفاجئات.

لا شك أنك سمعت كثيرًا عن قوة وتأثير الإيجابية، فكل ما حولك يخبرك بذلك؛ المتحدثون التحفيزيون، ورجال الأعمال الناجحين، والرياضيون العالميون، والإعلانات، وبطاقات المعايدة، وبسكويت الحظ، وكتب المساعدة الذاتية.. إلخ. جميع هذه الرسائل تقدم نصيحة بسيطة مضمونها واحد وإن اختلف نصها: ما عليك سوى التحلي بالإيجابية، وسيلعب السحر دوره ليضع في طريقك كل ما تبحث عنه.

لكن هل هذه مجرد عبارة متداولة، أم أنها صفقة حقيقية؟ هل هناك دليل علمي يدعم

الإيجابية باعتبارها وسيلة فعالة لتحقيق النجاح الاجتماعي وكسب احترام الآخرين؟ هل الإيجابية هي القوة التي نحتاجها ليصير العالم مكانًا أفضل؟ قد تعتقد أن الأشخاص لن يستمروا في تأييد الإيجابية ما لم يشعروا أنها ساهمت بالفعل في نجاحهم.

توافرت بعض الأدلة العلمية التي تثبت قوة الإيجابية وتأثيرها، ولكن ربما لأسباب غير متوقعة. هناك طريقة تربط بين جميع الأشخاص الذين يعيشون على هذا الكوكب، وتجعلنا نتبادل العواطف ونشعر بها بسهولة بالغة. وهذا لا يقتصر على التفاعلات المباشرة فحسب، بل يشمل في الواقع التأثير في أشخاص لا نعرفهم ولم يسبق لنا أن قابلناهم، والتأثر بهم.

في البداية، قد تجد بعض الصعوبة في استيعاب هذه الفكرة، حيث ترى أن من المنطقي أن نتمكن من التأثير على الأشخاص الذين نتفاعل معهم عن قرب، ولكن لا بد أن ندرك أن حالتنا الشخصية تؤثر في الواقع على كل شيء من حولنا في أي وقت. حسنًا ماذا عن شعورك عندما تشاهد أخبارًا سعيدة أو حزينة في التلفاز؟ هل بكيت أثناء مشاهدة أحد الأفلام؟ تخيل الآن أن الجميع يشاهدون ذات الشيء في اللحظة ذاتها مثلك تمامًا. تذكر دائمًا أن عددًا كبيرًا من السكان يتابعون وسائل الإعلام وقنوات الإنترنت، عندها ستدرك كيف يمكننا التأثير على نفسية بعضنا على نحوٍ يتجاوز تخيلاتك.

شبهت إحدى الدراسات التي أجرتها جامعة هارفارد، السعادة بحقل الطاقة التي تشع من الإنسان، وبإمكان هذه السعادة الوصول إلى الأشخاص من حولنا والتأثير عليهم. وبين عامي ١٩٨٣ و٢٠٠٣، تابع فريق الباحثين في جامعة هارفارد ٤٧٣٩ متطوعًا وقاموا بقياس تأثير سعادة الأشخاص على أفراد أسرهم وأصدقائهم وجيرانهم وشبكاتهم الاجتماعية. ونشرت هذه الدراسة بعض النتائج المذهلة حقًا، وهي:

* تزداد احتمالات شعورك بالسعادة بنسبة ٤٢٪ إذا كان صديقك الذي يعيش على بعد نصف ميل منك سعيدًا.

* تزداد احتمالات شعورك بالسعادة بنسبة ٢٥٪ «فقط» إذا كان صديقك الذي يعيش على بعد ميل واحد منك سعيدًا.

* تزداد احتمالات شعور الشقيق بالسعادة بنسبة ١٤٪ إذا كان يعيش بالقرب من أحد أشقائه السعداء.

* تزداد احتمالات شعور الجيران بالسعادة بنسبة ٣٥٪ إذا كانوا يعيشون بالقرب من شخص سعيد.

اتضحت حقيقة إمكانية نشر السعادة عندما أعد الباحثون رسمًا بيانيًا للشبكات الاجتماعية التي كانوا يدرسونها وفقًا للموقع المادي لكل مشارك، حيث مثلوا كل شخص في الشبكة بنقطة ملونة بلونٍ مختلف للتعبير عن درجة سعادة ذلك الشخص، حيث يمثل اللون الأزرق النهاية التعيسة، بينما يعبّر اللون الأصفر عن السعادة. وبدلًا من توزيع الألوان بطريقة عشوائية متوقعة، استخدم الباحثون الألوان المتشابهة لتشكل مجموعات مع بعضها؛ مما يشير إلى أن حالاتنا العاطفية ليست مستقلة على الإطلاق عن محيطنا المادي.

قام دكتور كريستاكيس (Dr. Christakis) -أحد مؤلفي الدراسة- بشرح النتائج قائلًا: «قد تعتقد أن حالتك العاطفية ترتبط باختياراتك وتصرفاتك وتجاربك، والحقيقة أنها ترتبط أيضًا باختيارات وتصرفات وتجارب الآخرين، ومن بينهم أشخاص لا تربطك بهم صلة مباشرة. السعادة معديَة». وأضاف جيمس إتش فاولر (James H. Fowler) مؤلف آخر مشارك في الدراسة: «علينا النظر إلى السعادة كظاهرة جماعية. إذا عدتُ إلى المنزل في حالة مزاجية سيئة، فقد أتسبب في شعور زوجتي وابني بالتعاسة، بل وأصدقائهما أيضًا».

ماذا ستفعل بعد أن عرفت أن الإيجابية سمة مُعدية للغاية؟ يمكن تقسيم الإجابة على هذا السؤال إلى جزأين رئيسيين.

الجزء الأول يتمثل في تحديد الأشخاص الذين نقضي معهم معظم وقتنا قدر الإمكان، ومدى تأثير ذلك الوقت على حالتنا العاطفية. وتشير الأدلة إلى أن الأشخاص المحاطين بالسعداء سيكونون أكثر سعادة على الأرجح. وإذا كانت نسبة سعادتك لَتزيد بنحو ٤٢٪ إذا كنت بصحبة صديق سعيد.. تخيل كيف سيكون حالك إذا كنت بصحبة اثنين أو خمسة أو عشرة أو خمسين صديقًا سعيدًا. وفي الوقت نفسه تَخيّل تأثير هذه الأعداد نفسها من الأصدقاء على حياتك إذا كانوا غاضبين أو منزعجين أو غير سعداء، أو في أي حالة نفسية سلبية.

لن تتمكن مطلقًا من التحكم في البيئة المحيطة بك، وليس بيننا من هو على استعداد تام لخوض عاصفة من المشاعر السيئة -إذا جاز التعبير- ولكن لديك مُطلق الحرية في إحاطة نفسك بالمؤثرات الجيدة؛ بتوخي الحكمة عند اختيار الأصدقاء؛ وهذا بالتأكيد أحد أصح القرارات التي يمكننا اتخاذها لتحقيق الرفاهية، وهذا يتفق مع المقولة الشهيرة: احرص على مخالطة المحظوظين والسعداء.

الجزء الثاني الذي يمكنك التفكير فيه والتصرف على أساسه عندما يتعلق الأمر بالإيجابية المعدية؛ هو أن تكون مركزًا شخصيًا للإيجابية، كن كنقطة اتصال «الواي فاي»، كن منبعًا

للمشاعر الجيدة! بالفعل، هذه هي النقطة التي تتمحور حولها كافة النصائح المتكررة؛ كُن إيجابيًا!

في الواقع، إذا كنت سعيدًا بنفسك، فستنجح في نشر السعادة بشكلٍ غير مباشر للجميع من حولك. إن قدرتك على إسعاد الآخرين هي بمثابة مهارة اجتماعية ذات قيمة، لأنهم ببساطة يرغبون في رؤيتك كثيرًا، ويفتقدونك عندما تكون بعيدًا، ويرغبون في وجودك الدائم.

ولا يتوقف الأمر عند ذلك فحسب، فبإمكانك محاولة التأثير على سعادة شخص آخر بشكلٍ مباشر بمعاملته بلطف أو بمجاملته، أو بمجرد التعامل معه بعقلية إيجابية. إنها أبسط وأصغر الأشياء التي يمكننا القيام بها لجلب الكثير من السعادة. وكلما زادت السعادة التي تنشرها؛ عادت إليك بقدرٍ أكبر.

إذا لم تكن لماحًا أو مسليًا أو انبساطيًا، فمجرد كونك إيجابيًا قد يكون الخطوة الأهم في اكتساب المكانة الاجتماعية.

انتبه إلى الأشياء الجيدة في المواقف السيئة، وحوّل الفشل إلى دروس ولحظات يمكنك الاستفادة منها. ركز على الحاضر وحاول أن تتحرر من سيطرة الماضي أو المستقبل. حاول تجاهل الأفكار الدخيلة والتشاؤمية. حافظ على معنويات الآخرين وتصرف بثبات؛ فهذا يجعلك شخصًا يمكن الاعتماد عليه وذا شخصية غير متقلبة. تصرف بطريقة هادئة ومدروسة عندما تواجه العقبات، واعلم أنك أنت من يمكنه تحديد الخطوات التالية. تدرب على الامتنان، انظر حولك واختر خمسة أشياء أنت ممتن لها ورتبها من الكبير إلى الصغير، واعلم أنه يكاد يكون من المستحيل الشعور بالامتنان والغضب أو خيبة الأمل في الوقت نفسه. عندما تعرف إلى أي مدى قد تسوء الأمور؛ ستشعر بقيمة ما في يديك الآن.

إن نظرية العدوى الاجتماعية والعاطفية هي الدافع النفسي الحقيقي الذي يجعل الأشخاص يتبادلون المشاعر بسهولة، وهنا تكون السعادة والإيجابية جانبًا واحدًا فقط من هذه العملية.

أقر علماء النفس بحدوث التأثير في العلاقات الشخصية، والمعروف باسم «العدوى العاطفية»، منذ أكثر من نصف قرن؛ بدءًا من شاختر عام ١٩٥٩، وتأكد ذلك في أعمال كل من كاسيوبو وبيتي عام ١٩٨٧، إلى جانب أعمال ليفي ونيل عام ١٩٩٣، وكذا أعمال عديدة أخرى.

أجرى سيجال جي بارساد واحدة من أهم الدراسات التي كثر الاستشهاد بها حول هذه الظاهرة في جامعة ييل عام ٢٠٢٢. وحملت هذه الدراسة عنوان «التأثير المضاعف: العدوى العاطفية وتأثيرها على سلوك المجموعة».

قسم الباحثون المشاركين في الدراسة -وكانوا من طلاب كلية إدارة الأعمال- إلى مجموعات صغيرة لعملية إدارة صورية. وطلب الباحثون من جميع الطلاب أن يلعبوا دور رؤساء القسم الذين يدعمون موظفيهم حتى يتمكنوا من الحصول على أكبر قدر ممكن من المكافآت على أساس الجدارة. وفي الوقت نفسه، كان من المتوقع أن تُشرف لجنة على عمل الطلاب لتحدد أفضل السبل لتخصيص مبالغ مالية بسيطة لتحقيق أكبر منفعة للشركة.

ودون علم المشاركين في الدراسة، انضم إلى كل مجموعة ممثل تم تدريبه على نقل واحدة من أربع حالات مزاجية مختلفة: الحماس المبهج، أو الدفء الهادئ، أو الانفعال العدائي، أو الخمول المحبط.

إذًا، إلى أي مدى تعتقد أن الحالة العاطفية التي نقلها كل ممثل انضم إلى واحدة من المجموعات قد أثرت على جميع الطلاب الذين لا يدركون ما يحدث أثناء المحادثات؟

كشفت نتائج الدراسة عن تأثير معنوي للعدوى العاطفية. ونجح الممثلون في نقل مشاعر الحماس المبهج أو الدفء الهادئ إلى أفراد المجموعات، الذين أبدوا لاحقًا مزيدًا من التعاون وقلّت النزاعات الشخصية فيما بينهم. بالإضافة إلى ذلك، اتخذت هذه المجموعات بالفعل قرارًا بتخصيص أموال المكافأة بإنصاف وبصورة أفضل من المجموعات الأخرى، وأفادوا بأن لديهم مشاعر إيجابية حول أدائهم الفردي أكثر من نظرائهم في المجموعات التي نقل فيها الأشخاص المدربون المشاعر السلبية.

ومن المثير للاهتمام، أنه عندما سُئل الطلاب عن السبب الذي دفعهم إلى تخصيص الأموال بتلك الطريقة، وعن الدافع المحرك لأداء المجموعة، أجمعوا على أن السبب هو قدراتهم الشخصية على التفاوض، أو صفات «المرشحين» الذين كانوا يتفاوضون نيابةً عنهم. ولم يظنوا مطلقًا أن السبب وراء سلوكهم وقراراتهم، أو القرارات التي اتخذتها المجموعة، هو الحالة العاطفية للممثل المدرب.

ربما يمكنك إدراك مدى أهمية الدور الذي يلعبه تأثير العدوى العاطفية على شعبيتك. إذا كان إعجاب الآخرين بك يرتبط إلى حد كبير بما يشعرون به في وجودك، وإذا كانت طبيعتك العاطفية الفعلية تؤثر على شعور الآخرين، فهذا هو الطريق المباشر لتحظى بمزيد من الحب والتقدير.

من خلال التحلي بالإيجابية الواعية ورسم ابتسامة دائمة، يمكنك نقل هذه الروح الإيجابية إلى زملائك واستخدام تأثيرك الاجتماعي لخلق بيئات مليئة بالتعاون والحب من حولك. وفي

الوقت نفسه، تكون لحالتك العاطفية السلبية القوة نفسها ولكن في الاتجاه المعاكس.. وعندما تشعر بالانزعاج أو الخمول أو الحزن؛ لا يزال عليك محاولة الحفاظ على ابتسامتك أثناء علاقات التواصل الاجتماعي، حتى لا تنقل مشاعرك السلبية إلى أصدقائك أو زملائك، فالبؤس لا يحب أن تعانيه في جماعة فقط، وإنما يجتذب البؤساء الآخرين كذلك.

لا شيء يصف القوة المعدية للعواطف أفضل من التواجد وسط حشد من الناس. إذا سبق لك وحضرت مباراة رياضية لتشجع الفريق «الضيف»، فإنك خضت تجربة قوة وتأثير ظاهرة العدوى العاطفية على نطاق واسع.

أثناء مشاهدتك لمباراة رياضية على التلفاز سواء كنت بمفردك أو مع مجموعة صغيرة، فإن حالتك العاطفية ستتحدد في الغالب على أساس أداء الفريق الذي ترغب في فوزه. ولكن عندما تكونَ في ملعب أو حلبة ومحاطًا بآلاف المشجعين المتحمسين الذين يهتفون باسم الفريق الآخر، فقد تشعر أن أداء فريقك لا يؤثر عليك بالدرجة المعتادة.

وعندما تسوء الأمور مع الفريق الذي تشجعه، ولكن حماس الجماهير الوطنية يُشعل الروح الإيجابية؛ فلن تتمالك نفسك وستصبح جزءًا من هذه الطاقة الإيجابية. وعندما يكون أداء فريقك جيدًا، وإن كانت السلبية تسيطر على مَن هم حولك؛ فمن المحتمل أنك لن تستمتع بنجاح فريقك بقدر ما لو شاهدت المباراة بمفردك في المنزل. بالطبع هناك حالات من التعصب الشديد أو العداء الحقيقي بين المشجعين والتي قد تخفف من هذه الآثار السلبية؛ ولكنها في معظم الحالات، ستكون صحيحة.

لا يمكننا إغفال حقيقة أن عواطفنا ستؤثر على الآخرين، وأننا بالمثل سوف نتأثر بمشاعرهم. لذلك، فإن تحقيق النجاح الاجتماعي يبدأ بالتأثير الإيجابي على الآخرين، وإزالة التأثيرات السلبية على أنفسنا أو الحد منها.

حقائق رئيسية

* في بعض الأحيان يكون البشر عبارة عن شخصيات يمكن التنبؤ بها بشكلٍ مؤلم. حتى قبل قراءة هذا الفصل، ربما كنت قد خمنت أن البشر يبحثون عن العناصر التالية. نحن جميعًا مجرد قرود أنانية صلعاء. لقد أصبحت الآن تعرف الخصائص بالتفصيل على الأقل.

* الجميع يحبون التحدث عن أنفسهم والتعبير عن أفكارهم وعواطفهم. وأثبتت الدراسات أن القيام بذلك يترك شعورًا جيدًا؛ كممارسة الجنس إنه شعور نفسي، وليس جسديًا.

* الجميع يرغبون في التقرب إلى من يشبهونهم؛ نظرًا لكثرة الفرضيات الإيجابية التي تنتج عن الطباع المشتركة. إذا كنت تفعل «س»، فهذا يعني أنك تفعل «ص» و«ع»، أليس كذلك؟ إذًا، أنت هو الشخص المفضل لديّ في العالم، أنت تشبهني!

* الجميع يريدون حلفاء، ودعمًا عاطفيًا، وأصدقاء يحمونهم ويدافعون عنهم. لا يرغب أي منا في الشعور بأنه محاط بأشخاص لا يُمكن الاعتماد عليهم، أو أشخاص يأخذون ولا يعطون.

* الجميع يحبون الروح الإيجابية. قد يكون هذا هو الجزء المفاجئ: ينتشر المزاج الإيجابي بشكلٍ مذهل نتيجة للعدوى العاطفية. ويرغب الجميع في أن يكونوا محاطين بأشخاص إيجابيين وسعداء، لأن ذلك ينقل لهم ذات الشعور.

الفصل الخامس

الوعي والتعاطف والمعايرة

كيف نتواصل مع الآخرين؟ لقد تحدثنا عن انجذاب الآخرين إلينا عند وجود قواسم مشتركة بيننا، ومساعدتهم أينما احتاجوا، والتعامل معهم بتواضع؛ أي بتطوير العلاقات وتقوية الروابط. ويختلف تكوين الصداقات عن إمكانية الحفاظ عليها وتعميقها. إذًا ما الذي يجعل العلاقة عميقة وقوية؟ ما هي الطباع التي علينا التحلي بها لننجح في ذلك؟

تتشكل بعض أقوى روابطنا وعلاقتنا عندما نتحلى بالتعاطف؛ إذ ينجح المتعاطفون في فهم مشاعر الآخرين، بل ومشاركتها معهم. إن قدرتك على التواصل مع الآخرين بفهم مدى تأثيرك عليهم، والأمور الأخرى التي يتأثرون بها، ستمكّنك من بناء علاقات حميمة معهم، وتقوى هذه العلاقات بالمزيد من التواصل الشخصي بينكم.

عندما يمر صديقك بأوقات عصيبة ومشاعر سلبية، يُمكنك مساعدته فورًا ببعض الأشياء البسيطة غير المادية، بإمكانك مثلًا أن تستمع إليه أو أن تصنع من كتفك وسادة يبكي عليها حتى يشعر بالراحة. يتعلق الأمر كله باستيعاب ما يحدث، وفهم مشاعر وعواطف المحيطين بك، وفعل ما يُطلب منك.

من النقاط الجيدة أيضًا أن تفهم السياقات التي تتواجد فيها، وأن يختلف رد فعلك باختلافها، كي تصبح أكثر ملاءمة وتناسبًا مع الموقف. ودون شك، يروق لنا جميعًا أن نتخيل أننا متوافقون مع كل من نلتقيهم؛ لكن الأمر ليس كذلك، وهذا ليس سيئًا. عليك أن تتصرف كالحرباء وتتحلى بمزيد من الذكاء الاجتماعي للتصرف في مختلف المواقف.

إن فكرة التعاطف والوعي البشري رائعة بما يكفي لتشجيع العلماء وعلماء النفس على دراستها بتعمق. يدور هذا الفصل حول كيفية وضع نفسك محل الآخرين.. وكيف يُمكن أن يساعدنا ذلك في تطوير تفاعلات اجتماعية هادفة.

الطريقة الأولى للقيام بذلك هي نظرية العقل كما يسمونها، والتي يُمكنك اعتبارها الركن الأساسي في مشاعر التعاطف والوعي.

نظرية العقل

عندما تفكر في جميع المهارات والقدرات اللازمة لفهم الآخرين بشكلٍ صحيح، والقيام بالمعايرة الاجتماعية، وتنمية الذكاء العاطفي، قد تبدو مهمة صعبة للوهلة الأولى. أن تكون

اجتماعيًا وأن تتحلى بجميع السمات المصاحبة لهذه الصفة هي مهارة بشرية طبيعية من ناحية، ومن ناحيةٍ أخرى فقد اعتاد البشر وضع نظريات وأطر تساعدهم على تحسين فهم العملية الاجتماعية لعدة قرون.

تُدعى إحدى هذه النظريات «نظرية العقل»، وتساعدنا على فهم بعض الجوانب المشوقة حول كيفية تقوية مشاعر التعاطف بداخلنا.. على سبيل المثال، تعود أصول هذه النظرية إلى القرن السابع عشر للفيلسوف الفرنسي والعالم الموسوعي رينيه ديكارت (Rene Descartes)، واستمرت دراستها في العصر الحديث على يد بريمارك وودرف (Premark and Woodruff) ابتداءً من عام ١٩٧٨.

يُمكنك توظيف نظرية العقل في الأساس لتساعدك على تعزيز وعيك بالعوالم الداخلية للآخرين؛ أي أفكارهم وعواطفهم. إنها الطريقة التي نفسر بها المغزى من تصرفات وسلوكيات الآخرين، وتُمكّننا من فهم سير كافة الأمور معًا بطريقة سردية مترابطة؛ فأنت لا تستطيع رؤية الأشياء في معزل عما حولها، ولا يمكنك أيضًا رؤيتها من منظورك الخاص أو وفقًا لرغباتك.

لنبدأ من البداية: «العقل»، لا يُمكن رؤيته بشكلٍ ملموس، ولكن بإمكاننا التحدث عن معتقداتنا وعواطفنا ومخاوفنا ورغباتنا، وما إلى ذلك. باختصار «نظرية العقل» هي تخيلنا لعقول الآخرين، وطريقة تفكيرهم وشعورهم، رغم عدم تمكننا من مشاهدة هذا العقل مباشرةً. وهذا ما يفسر طريقة حكمنا على الآخرين وتقييمنا لهم؛ فنحن نضع أفضل تخمين لما نفسره بأنه يندرج تحت نوايا الآخرين ورغباتهم، حتى نتمكن من التنبؤ بسلوكياتهم، وتحديد ما إذا كان من مصلحتنا الدخول في علاقة أعمق معهم. هذه هي الخطوة الأولى، وقد تحدثنا عنها حتى الآن في معظم فصول الكتاب.

أما الخطوة الثانية فتتمثل في طريق لم نمضِ فيه طويلًا: على الرغم من جميع مساعي التفكير والتحليل التي نقوم بها، فإن أفضل ما يمكننا فعله حقًا هو وضع نظرية حول الأفكار التي تؤثر على السلوكيات، وبالتالي تكوين الصور النمطية والافتراضات؛ لذلك نحن بحاجة إلى التوقف عن التفكير بطريقتنا المعتادة، عندها سندرك أنه قد نكون مخطئين كليًا، وبالتالي نُحجِب عن إصدار الأحكام.

أجرى سيمون بارون كوهين (Simon Baron-Cohen) عام ١٩٩٧ دراسة طرح فيها مثالًا موجزًا، إلا أنه توضيحي: (رجل يدخل غرفة، ثم ينظر حوله، فيخرج منها دون أن يتفوه بكلمة واحدة).. هنا لا بد من استخدام نظرية العقل لتفسير هذا السلوك: على سبيل المثال ربما نسي

الرجل ببساطة سبب دخوله للغرفة، أو ربما لم يجد ما كان يبحث عنه.. بدون نظرية العقل سنجد أنفسنا أمام عدد لا نهائي وغير محتمل من التفسيرات.

إن تطوير نظريات العقل هو مهارة تعتمد أساسا على مجرد التفكير في التفكير؛ أي تفكيرك أنت وتفكير الآخرين. يتعلق الأمر بنسب المشاعر والأفكار والمعرفة والعواطف والرغبات، وما شابه، إلى أشخاص آخرين، والأهم من ذلك هو فهم أن مشاعرك وأفكارك ومعرفتك وعواطفك ورغباتك ستكون مختلفة عن الآخرين. فنجد أن تلك القدرة على فهم الاختلاف تتكون لدى الأطفال في سن الرابعة تقريبًا، ويتعلمون من خلال سماع القصص أو اللعب التظاهري. وعندما يصلون إلى سن البلوغ، تتكون لديهم نظريات معقدة حول أسباب تصرف الآخرين بطريقةٍ ما، وما الذي يدفعهم لذلك؟ وهل يكذبون أو يخفون شيئًا ما؟ وماذا يقصدون بقول كذا؟ وماذا لو كنا مكانهم؟

الأهم من ذلك أن نظرياتنا حول ما يجري في أذهان الآخرين سترتكز بشدة على الصور النمطية، ونبني افتراضاتنا على مجموعة التجارب الفريدة التي خضناها، فعندها سنرسم للآخرين صورًا بسيطة للغاية باستخدام البيانات التي نعرفها عنهم، كالتي حصلنا عليها مثلًا من التواصل اللفظي وغير اللفظي.

ومع مرور الوقت والتعرف أكثر على أحدهم، يمكننا تدريجيًا أن نستبدل الصور النمطية التي رسمناها لهم بحقيقتهم الواقعية. ولكن قبل أن يحدث ذلك، علينا توظيف نظرية العقل في تكوين أفضل تخمين. وما زلنا في أفضل الأحوال نحاول رسم صورة كاملة بمعلومات منقوصة بالضرورة؛ فليس هناك طريقة للتغلب على هذه المشكلة.

يُمكن أن تكون نظرية العقل طريقةً مفيدة بشكلٍ لا يصدق (بل إنها في الواقع الطريقة الوحيدة) للعمل بانسجام وتوافق مع الآخرين، والتعرف على الديناميكيات الاجتماعية، وتخيل العالم من خلال عيون شخص آخر. هذا هو أساس التعاطف؛ أن تضع نفسك مكان الآخرين وترى كيف يشعرون، عندها يُمكننا الاستقراء ووضع فرضيات حول مدى اختلاف التجارب من شخص إلى آخر. على سبيل المثال، «أتذكر عندما أجريت مقابلة في هذه الشركة، كنت أشعر ببعض التوتر والارتباك حول ما كان متوقعًا مني. والآن بعد أن أصبحت أنا من يُجري المقابلات، أفترض أن هؤلاء المرشحين لديهم ذات الشعور الذي انتابني يومها؛ لذلك سأحاول تهدئتهم خلال المقابلة».

وقد تُسفر نظرية العقل كذلك عن نتائج عكسية؛ إذ تحدث المشكلة حينما ننسى أنها مجرد

نظرية، أو مجرد نموذج عملي أو أفضل تخمين، ونواصل التصرف على أساس أن فكرتنا صحيحة، كما لو كانت القصة التي نسردها عن أحدهم هي تجربته حرفيًا؛ وهو ما قد يؤدي بطبيعة الحال إلى الخلاف وسوء الفهم.

نطرح هنا مثالًا لتوضيح ما ذكرناه: يتشاجر العديد من الأزواج لأن أحدهم فسَّر تصرف الآخر بطريقة لم يقصدها شريكه؛ لأنه قام بتطبيق نظرية العقل، ثم يواصل هذا الشخص تفكيره بالنظرية نفسها بدلًا من البحث عن معلومات إضافية تساعد في فهم المشكلة.

ومن أوضح الأمثلة أيضًا: شخص يفترض أن شريكه قد تجاهل سؤاله عن قصد، ويتخيل بعقله قصة كاملة تُفسر هذا السلوك غير اللائق، والدوافع والأسباب التي دفعت الشخص الآخر لتجاهله. ربما ينشأ خلاف بينهما لمجرد أن هذا الشخص لم يفكر مطلقًا في أن شريكه ببساطة ربما لم يسمع سؤاله من الأساس، ولم يقصد تجاهله على الإطلاق.

مثلما نطور مهاراتنا اللغوية، فإننا نطور قدرتنا على تكوين نظريات العقل، كالقدرة على التمعن في الطريقة التي تفكر بها عقولنا. وكي ننجح في تكوين علاقات اجتماعية أفضل، علينا أن نُدرك أن نظرية العقل هي مجرد نظرية؛ لذا فإذا كنت ترغب في إقامة اتصال حقيقي بالآخرين، عليك أن تطرح أسئلة، وتستمع للآخرين، وتخوض تجارب، وأن تكون على استعداد لتنحية الصور النمطية والافتراضات جانبًا. انتبه عندما يُطبق أحدهم نظرية عقلية غير صحيحة عليك، ولاحظ أنه لا يُمكن الجمع بين النظريات العقلية الجيدة، مع التصرف بأنانية في نفس الوقت. وكي تنجح في التفاعل مع الآخرين، وتتجنب الاحتكاكات أو الخلافات الاجتماعية؛ يجب أن تكون نظرياتك عن الآخرين دقيقة قدر الإمكان.

علينا التعامل مع المعطيات الجديدة بشكلٍ جيد، بدلًا من العناد والتشبث بالافتراضات غير المجدية وغير الصحيحة حول شخصية الآخرين. إن فهم ما يدور في ذهن أحدهم -حتى لو كان مختلفًا عما يدور في ذهنك- سيطوِّر من فهمك للمواقف الاجتماعية، ويجعله أكثر ثراءً وتعاطفًا وذكاءً؛ وبالتالي تتحسن مهارات التواصل لديك، وستصبح فردًا فعالًا وسط جماعة.

إذا كانت نظرية العقل التي تؤمن بها ضعيفة، أو إذا لم تكن لديك أي من هذه النظريات، سيكون مصيرك العزلة أو الدخول في خلافات، لأنك تفترض أن الجميع يشبهونك في طريقة التفكير والشعور.

ربما تتساءل عن الاختلاف بين نظرية العقل والوعي الطبيعي أو الذكاء العاطفي. رغم أنهما مرتبطان بالتأكيد؛ إلا أن نظرية العقل مختلفة إذ إنها تُطالبنا بأداء عمل تخيلي في جوهره،

فيمكننا مثلًا استخدام معرفتنا بشخصية أحدهم وظروفه وتاريخه، وبالتواصل اللفظي وغير اللفظي معه، لتكوين فكرة عن واقعه الداخلي. يجدر بنا القول إن نظرية العقل دائمًا ما تكون تخمينًا؛ فالشخص الذي يعتمد على الإدراك أو الحدس يكون قوي الملاحظة؛ بينما يتمكن الشخص الذي يتسم بالذكاء العاطفي بالبراعة في فهم المشاعر؛ لكن نظرية العقل تتفوق على هذا وذاك كونها تُساعدنا على تخيل مراحل من تجربة شخص آخر.

اقترح بحث أجراه إتش إم ويلمان (HM Wellman) وفوكسي فانج (Fuxi Fang) عام ٢٠١١، أن نظرية العقل تتطور لدى الأطفال عبر خمس مراحل متتالية، من المهام الأسهل إلى المهام الأكثر صعوبة. ورغم أن هذا ينطبق على الأطفال، فمن المؤكد أن الأشخاص من أي فئة عمرية، وأصحاب القدرات المتميزة؛ سيكونون أفضل حالًا في المواقف الاجتماعية.

تدور نظرية العقل في جوهرها حول اتسام البشر بمزيد من الانفتاح، والاعتراف بأن لكل منا وجهة نظره الخاصة التي ربما لا تفهمها أنت؛ ولكن هذه ليست مشكلتهم؛ بل تتعلق المشكلة بقدرتك على التعلم والاستماع ورغبتك في ذلك.

هذه هي مراحل النظرية لدى البالغين مع أمثلة من العالم الحقيقي.

* فهم أن الرغبة في الشيء نفسه قد تختلف من شخص إلى آخر. على سبيل المثال: من الأفضل أن يتصور شخص يقوم بتدريس فصل مسائي، أن كل طالب من طلابه قد اختار الفترة المسائية لسبب مختلف. فنجد مجموعة من الطلاب قد اعتادت ذلك على طول المسار التعليمي (وبالتالي يشعرون بالراحة)؛ بينما قد تنظر مجموعة أخرى إلى هذا الفصل باعتباره الملاذ الأخير لهم (وبالتالي يجتهدون للغاية)، وقد تنظر مجموعة ثالثة إلى هذا الفصل باعتباره مهمة مفروضة عليهم (وبالتالي لا يبالون أو يشعرون بالاستياء من الحضور).

* فهم أن المعتقدات حول المواقف تختلف من شخص إلى آخر. على سبيل المثال: عند سماع خبر وفاة شخص ما، ربما يمتنع أحدهم عن ذكر مقولة دينية («إنه في مكانٍ أفضل الآن، ولله حكمة في ذلك» إذا كان بعض الحضور غير متدينين.

* فهم أن الجميع قد لا يتشاركون في قاعدة المعرفة ذاتها. قد يعتقد أحدهم خطأً أن الأسماك لا تبيض، بل تلد مثل الثدييات. ما سبب رسوخ هذه المعلومة الخاطئة في أذهانهم؟ هذا يعني أنك ببساطة لا تمتلك المستوى نفسه من المعرفة أو الفهم، ولا ينبغي عليك تكوين افتراضات عن خاصة بك. ولذلك ونتيجةً لهذا الخطأ الجوهري، لن تصلوا إلى اتفاق أبدًا مهما حاولتم.

* فهم أن أفكار أي منا قد تكون خاطئة. يحدث هذا عندما يرى أحدهم أن المعلومات التي

تعرفها عن شيء ما غير صحيحة (كاعتقاد البعض أن الأسماك تلد).

* فهم أن البعض قد لا يعلنون عن أفكارهم، أو قد يعبرون عن شيء بينما يشعرون بآخر. إذا كنت تعتقد أن أحدهم يشعر بالاستياء، وكنت تحاول التخفيف عنه، ولكنه رد باقتضاب «أنا بخير»، عندها قد تُخمن أن كلامه متناقض مع عواطفه، وفي الحقيقة هذا ما يحدث دائمًا، فنادرًا ما تجد الشخص الصريح الذي يتسم بصدق المشاعر وهنا لن يكون من المجدي استخدام نظرية العقل، بل إن الأفضل توظيف القدرة على القراءة بين السطور واستشعار المعاني وإدراك النوايا الحقيقية للآخرين.

تخيل عدد العلاقات التي قد تنتهي بسبب الضغوط والتوترات، والعلاقات التي قد يعتمد استمرارها على اختيار الكلمات. من خلال نظرية العقل، يُمكنك استنتاج نوايا الآخرين، وأن تعرف ما الذي يدور في رأس أحدهم من آمال ومخاوف ومعتقدات وتوقعات. إذا تمكنت من تكوين أفكار دقيقة حول ما يفكر فيه الآخرون، فستكون أكثر قدرة على التعامل مع تلك الأفكار. وتحليك بهذه القدرة لا يُبقيك بعيدًا عن المشاكل فحسب، وإنما يجعلك تضع نفسك مكان أحدهم لبعض الوقت، وتتعرف على ما يدور برأسه.

ترى إحدى المدارس الفكرية أنك لن تتمكن مطلقًا من فهم الآخرين ما لم تتمكن من فهم ذاتك أولًا. ويذهب المنطق إلى أنه إذا لم تتمكن من تحديد المشاعر والأفكار بداخلك بدقة، فلن تتمكن مطلقًا من قراءة مشاعر الآخرين. وبالتالي علينا أن نوجه انتباهنا من الخارج إلى الداخل.

النطاق العاطفي

لكلٍ منا احتياجات عاطفية نعتبرها بمثابة الدافع الرئيسي وراء سلوكياتنا. ويدور الذكاء الاجتماعي حول سد الفجوة في فهم العلاقات، وتعلم كيفية قراءة ما بين السطور، أي قراءة مشاعر الآخرين من حولنا. هل بإمكانك أن تقرأ ما بين السطور إذا كانت مفرداتك العاطفية تقتصر على: غاضب وحزين ومستاء وسعيد؟ كي تنجح في فهم ذاتك وفهم الآخرين بشكلٍ أفضل، عليك التحلي بمهارة الدقة في فهم العواطف.

وكي تكون دقيقًا عند محاولة فهم الآخرين؛ عليك معرفة النطاق العاطفي من بدايته إلى نهايته حتى تتمكن من فهم المواقف التي تمر بها، وتُخمن مصدرها، ومن ثم تختار الطريقة الأفضل للتفاعل معها؛ فمثلًا لا نعتبر إحدى الطبيبات ناجحة إلا إذا تمكنت من تشخيص السبب الرئيسي لمرض ما، عندها تبدأ الطبيبة في وصف الأدوية والعلاجات للمساعدة في علاج هذا المرض. وبالمثل لا يمكننا السعي لتقوية قرارنا العاطفي إذا لم نعرف إلا القليل عن الاحتياجات

العاطفية التي يجب معالجتها.

الدقة العاطفية هي ما نسعى إليه حقًا عندما نفكر في التعبير الدقيق عن مشاعرنا وعواطفنا، وكذا عن مشاعر وعواطف الآخرين. ويُقصد بالدقة العاطفية عملية فهم ما تشعر به باختيار اسم محدد له. ربما لا يبدو الأمر مهمًا؛ لكنه يجعلك قادرًا على التخفيف من حدة العواطف بعض الشيء بمجرد تصنيفها.

يرجع ذلك إلى إصابتك ببعض التوتر الناجم عن عدم يقينك في مشاعرك وعدم وضوحها. فكر في حالك عندما تذهب إلى الطبيب لإصابتك بمرض ما، ولم يتمكن الطبيب من تشخيص الحالة؛ فإنك تشعر بعد الراحة لافتقارك الشديد للمعرفة وعدم قدرتك على التحكم في حالتك، ويحدث العكس تمامًا عندما تتلقى التشخيص الصحيح على الفور ويليه خطة العلاج.

يُقال إن الأشخاص الذين ينجحون في تنظيم مشاعرهم وضبطها بدقة، ويتمكنون من فهمها دومًا، قادرون على التحلي بالدقة العاطفية. ولا يتعلق الأمر بقدرتك على وصف عواطفك ببلاغة أو توسيع قاموسك العاطفي حتى تتحلى بالدقة العاطفية فحسب؛ بل يتعلق كذلك بالتعرف على العالم؛ وبالتالي التعرف على ذاتك بصورةٍ أدق، وعندها ستتمكن من تحديد ما تشعر به بدقة، وبالتالي ستتمكن من فهم الأسباب الكامنة وراء شعورك.

تحدثت ليزا فيلدمان باريت (Lisa Feldman Barrett) عن الدقة العاطفية أول مرة في التسعينيات؛ إذ طلبت من مئات المتطوعين متابعة ومراقبة تجاربهم العاطفية لأسابيع أو شهور. استخدم جميع المشاركين في الدراسة المفردات نفسها لوصف مشاعرهم مستخدمين كلمات قياسية مثل «حزين» و«غاضب» و«خائف»؛ إلا أن بعضهم استخدم ذات الكلمات للإشارة إلى تجارب متميزة ومختلفة، فأصبحت كل كلمة تمثل مفاهيم ومشاعر عاطفية متعددة، كما جمع مشاركون آخرون في الدراسة هذه الكلمات معًا تحت معنى مفاهيمي واحد، في إشارة أساسية إلى الشعور بالبؤس.

تقول باريت: كلما زادت الدقة العاطفية؛ زادت قدرتك على التعرف على نفسك وعلى عالمك. هذا يعني أنه بإمكانك تحديد ما تشعر به، وتحديد الطريقة الأفضل للتعامل معه. وباستخدام كلمات مختلفة لوصف عواطف مختلفة، وإضفاء الطابع الشخصي على مفرداتك، ستتحسن صحتك العاطفية، وعندها نصبح تمامًا كما نرى أنفسنا، وهذا قد يفيدنا وربما يؤذينا.

في الدراسة التي أجرتها باريت، تمكّن الأشخاص الذين نجحوا في تعلم مفاهيم عاطفية متنوعة، من فهم المزيد من المشاعر المصممة بدقة، وكانوا أكثر وعيًا بذواتهم، وفهموا العلاقة

بين أفكارهم وأفعالهم. تخيل أنك تتمتع بهذه القوة وأنت تنظر إلى الآخرين، بعبارة أخرى: إذا كنت تدرك ما تشعر به تحديدًا، فسوف يتحسن استيعابك للأسباب وراء ما يشعر به الآخرون واحتياجاتهم العاطفية الأساسية، وتعرف كيفية حل أي مشكلة تواجهك أو تواجه الآخرين.

ربما تشعر مثلًا بمزيج من الحزن والملل والأرق والشوق، وبدون الفهم الصحيح لمشاعرك، يُمكنك فقط وصف حالتك العامة بأنها شعور بالحزن (حزين). إنه ليس وصفًا مناسبًا، أليس كذلك؟ وصف مشاعرك بأنها «حزينة» لن يساعدك في حل المشكلة.

إلا أن هذا الأمر سيتغير كليًا إذا تحليت بالدقة العاطفية، وتمكنت من تحديد مشاعرك بشكلٍ صحيح، ووصفها بأنها شعور بالوحدة. ويعني الجمع بين المشاعر أنك قد لا تعرف كيفية التعامل معها، ولكن وصفها جميعًا بأنها مشاعر مستقلة تختلف فيما بينها؛ يعزز إمكانية فهمها والمسار الواضح لاستكمال الطريق نحو الأمام، عندها تُصبح طريقة علاج الشعور العام بالحزن مختلفة تمامًا عن طريقة علاج الشعور بالوحدة.

كلما تُحسن فهمك لما تواجهه تحديدًا؛ زادت مرونة عقلك في توقع الحلول المطلوبة أو وصفها. ومن السهل تعميم ما تشعر به أو تجاهله، ولكن الأفضل هو التفكير فيه مليًا، وتحديد حالتك العاطفية بدقة. وأقامت دراسة أجرتها ليزا فيلدمان باريت وميشيل روجيد عام ٢٠٠٥، علاقة مباشرة بين الخصوصية العاطفية والمرونة النفسية والسعادة.

وحتى تتمكن من إضافة مفردات جديدة لقاموسك العاطفي، نوصيك بإلقاء نظرة على النطاق الحقيقي للعواطف. حاول في لحظاتٍ تسمية أكبر عدد ممكن من المشاعر. كم واحدًا سمَّيت؟ وهنا، يُمكننا الاسترشاد بعجلة العواطف لروبرت بلوتشيك التي تمثل النطاق العاطفي.



عندما صمم بلوتشيك هذه العجلة، استهدف تقديم طريقة بصرية لتحديد مجموعة متنوعة من المشاعر وربطها ببعضها. العواطف الخارجية (مثل الحب) هي مزيج من العواطف المرسومة في البتلات بجانبها، أي عاطفتي الفرح والثقة؛ وبالمثل تكون عاطفة الرهبة مزيجًا من المفاجأة والخوف.

تُساعدك هذه الطريقة على مشاهدة مجموعة من المشاعر المختلفة، وتحديد المشاعر المتشابهة بصريًا، وتحديد المشاعر التي تتكون منها مشاعر أخرى. ربما تكون قادرًا على تسمية خمسة مشاعر فقط قبل رؤية العجلة، ولكن بعد رؤيتها يُصبح بإمكانك ملاحظة الاختلافات بين المشاعر والدرجات الدقيقة لكل منها. ربما يمكنك أيضًا تخيل الظروف التي قد تؤدي إلى تجربة كل شعور، ومطابقة الوجوه المقابلة.

وتقتضي سعادتنا أيضًا فهم التنوع العاطفي. قاد أنتوني أونج من جامعة كورنيل دراسة حول تأثير المشاعر على الصحة، وخلصت هذه الدراسة إلى أن السعادة غالبًا هي العاطفة الأكثر ارتباطًا بسلامة الجسم وصحته. ووجد الباحثون أن تجربة مشاعر عدة (وهو ما يُعرف بالتنوع العاطفي) قد يكون في الواقع الطريق لصحةٍ أفضل. وتنطبق هذه الفكرة على المشاعر السلبية، ويعد ذلك حجة قوية أخرى لفهم الدقة العاطفية والتعرف على عجلة بلوتشيك.

طلب أونج من المشاركين في الدراسة الاحتفاظ بدفتر يوميات يسجلون فيه مشاعرهم لمدة ثلاثين يومًا، وتقييم درجة شعورهم بستة عشر عاطفة إيجابية كل يوم. وكانت السعادة والحماس والإصرار والفخر والإلهام والقوة من العواطف الإيجابية التي سجلوها. وسجلوا أيضًا بعض المشاعر السلبية التي أحسوا بها مثل الحزن والغضب والخجل والشعور بالذنب. وقام الباحثون بقياس التنوع العاطفي من خلال عدد المشاعر المختلفة التي يشعر بها كل شخص، والتوزيع العام لها، وعدد المرات التي شعر فيها بكل عاطفة.

وجد أونج أن الأشخاص الذين أحسوا بالعديد من المشاعر -بما في ذلك المشاعر السلبية- كانوا أفضل في تنظيم العواطف والحفاظ على هدوئهم والامتناع عن استخدام الكحول كآلية للتكيف مع الواقع، وقارن العواطف بالنظام البيئي الطبيعي الذي يكون أكثر صحة عندما يقوم كل نوع فيه بوظيفته المحددة. أما إذا سيطر أحد الأنواع على هذا النظام؛ فإنه سيدمر توازنه بالكامل، ويؤدي إلى عواقب وخيمة، كانقراض طائر الدودو، على سبيل المثال.

بالمثل، يساعدنا التنوع العاطفي في تنظيم سلوكياتنا وترتيبها من حيث الأولوية؛ حتى نتمكن من التأقلم والتكيف مع المواقف التي نمر بها. وتزيد قيمة التكيف عند تجربة عواطف مختلفة عدة، وإن كانت محددة، مقارنةً بتجربة عواطف أقل أو عواطف عامة؛ حيث إن العواطف المحددة، تقدم معلومات أكثر ثراءً وجدوى؛ إذ نسترشد بها عند اتخاذ قراراتنا بشأن كيفية مواجهة الصعوبات والتحديات.

فمثلًا، من الأجدى لك أن تقول إنك تشعر بمجموعة متنوعة من العواطف مثل الغضب والخزي والحزن، بدلًا من مجرد قول إنك تشعر «بالسوء»؛ فهذا مصطلح عام لا يقدم لك أفكارًا متنوعة تُمكنك من حل مشكلتك.

إذا سميت الغضب مثلًا، ربما تسأل بعدها ما أو من الذي أغضبك؟ وما الذي يمكنك فعله كي تتخلص من هذا الشعور؟ وإذا سميت الشعور بالخزي، ربما عليك تحديد تصرف فعلته وندمت على فعله، وما هي الطريقة التي تساعدك على التخلص من الشعور بالذنب؟ أما إذا سميت مشاعر الحزن، فربما تمنيت أن السبب في حالتك العاطفية الحالية ما كان ليحدث، وتكون لديك رغبة شديدة في إصلاح المشكلة. إذًا يكون أساس حل مشكلتك ببساطة هو قدرتك على تحديد مشاعرك الحقيقية. وإياك والتوقف عن الشعور «بالسوء»، وإلا ما تقدمت خطوة واحدة، فشعورك بمجموعة كاملة من العواطف السلبية يجعلك مُستعدًا للمواجهة.

انغمس في عواطفك كي تشعر بالنطاق الكامل للاحتمالات؛ فهذا النطاق ليس الأساس

لسعادتك فقط، بل لذكائك الاجتماعي.

افتح الباب! شرطة المعتقدات

الحلقة المفقودة في الارتقاء بالوعي هي أن تتخلى عن عضويتك في شرطة المعتقدات (أي أن تقلع تمامًا عن محاولة السيطرة على معتقدات الآخرين)؛ فعلى مدار التاريخ، من يُنصّبون أنفسهم للسيطرة لا ينجحون في تهدئة الوضع مثلما يتخيلون.

هل شعرت من قبلُ أنك بحاجة إلى تصحيح معلومات الآخرين بشأن أمر ما، حتى وإن كان هذا الأمر لا يعنيك وبالطبع لا يؤثر في حياتك؟ من المحتمل أيضًا ألا يهتم الآخرون برأيك كثيرًا؛ ولكن لا ينبغي عليك سوى الإعلان عن آرائك، وتعريف الآخرين بأن رأيك صائبًا، في حين أن آرائهم خاطئة. أنت واثق في رأيك، وهو أمر لا جدال فيه، والآن تتمثل مهمتك في تثقيف الآخرين.

ما يزيد الأمر إحباطًا هو عدم حصولك أنت أو خصمك على أي منفعة من النقاش سوى التعالي والعجرفة. ومع ذلك نشعر بأننا مضطرون للتحدث ومحاولة إقناع الآخرين بما نراه صحيحًا؛ فلا يمكننا تحمل فكرة أن أحدهم يؤمن بشيء لا نؤمن به نحن؛ خاصةً إذا كان ما يعتقده يجعلنا نبدو على خطأ. هذا هو الوصف الدقيق لأحد أعضاء شرطة المعتقدات الذي يرى نفسه كاملًا ومؤهلًا للسيطرة على آراء الآخرين.

يقضي شرطي المعتقدات الكثير من الوقت في الشجار حول أمور غير مهمة لمجرد شعوره بأن الآخرين يعتقدون أو يفكرون بطريقة مختلفة عن طريقته، وأن عليه تصحيح معتقداتهم وأفكارهم. إذا كنا صادقين فيما نراه، فإن غرورنا يجعلنا نشعر ببعض الألم لاعتقاد أحدهم أننا مخطئون أو خاسرون؛ لذلك نشعر بضرورة إلحاق الشعور نفسه بالآخرين.

إذا قابلت أحد الأشخاص الذين يدّعون دومًا أنهم يعرفون كل شيء، أو السباقين بالبطولة، أو الذين يقولون دائمًا «في الواقع...»؛ فأنت الآن أصبحت تعرف تحديدًا من هو شرطي المعتقدات في حياتك. أما إذا لم تصادف هذا الشخص في حياتك، فقد تكون أنت ذاتك شرطي المعتقدات في حياة الآخرين. افتح الباب! لديك أفكار خاطئة حول هذا الأمر!

أيًا كان الشخص الذي تتحدث معه، ستأتي حتمًا لحظة تختلف فيها آرائكما. إذا كان الأمر يتعلق بموضوع لديك فيه استثمار شخصي، فمن السهل أن تدخل في نقاش محتدم، وتحاول إقناع الآخرين بوجهة نظرك. عندها تتساءل: كيف يُمكن أن يفكر أي شخص بطريقةٍ مختلفة عني؟ الاستنتاج بالغ الوضوح! قد يتكرر هذا الخطأ ببساطة بين حينٍ وآخر، ولا يستدعي الأمر

تقمص دور شرطي المعتقدات. في هذه المرحلة، يكون أمامك خياران واضحان: إما أن تتعامل مع الموقف بهدوء وتعاطف، أو أن تتجنب النقاش.

ولكن عندما يتسرب هذا النوع من التعصب إلى أمور غير مهمة في حياتنا اليومية، فهنا تكون المشكلة. على سبيل المثال، في أغلب الأوقات، يحدث هذا النوع من الشجار في بعض الأماكن مثل قسم التعليقات على مقطع فيديو على قناة اليوتيوب أو مدونة إخبارية. وعندما تقوم بالتمرير لأسفل في التعليقات الأكثر احتدامًا، تجد أشخاصًا يتجادلون حول تفاهات ويتحذلقون ويتصيدون لبعضهم الأخطاء لعدة أيام. وغالبًا ما يدور الجدل بين شخصين ليسا على الاستعداد للوقوف على أرضية مشتركة. من يدري كم ساعة قضوها دون نوم لكتابة هذه الردود الحاسمة على ذلك التعليق السيئ على اليوتيوب؟

إنهم يحاولون تنظيم معتقدات بعضهم؛ ولكن أي هدف يريدون تحقيقه؟ من يعرف؟ ونادرًا ما نفعل ذلك لصالح شخص آخر؛ إذ إن الأمر كله يتعلق باحتياجاتك أو رغباتك النفسية. وتستمر هذه التوجهات طوال الوقت، وتصاحبها في كثير من الحالات أمور ليست ذات أهمية تُذكر.

ربما يبرع شرطي المعتقد في فرض معتقداته على الآخرين (أو على الأقل يجبرهم على التسليم بمعتقداته)؛ لكن هذه العادة ستجعل الآخرين يكرهون التحدث إليك، أو يتحدثون إليك بطريقة بغيضة. سيتجاهلك البعض لأنك تُشعرهم بالإحباط. سوف يغيرون اتجاههم عندما يرونك، ويختارون عدم البقاء بالقرب منك حتى لا تفسد يومهم، فمن يريد قضاء الوقت مع شخص يهاجمه، أو يعلق على أي شيء يقوله أو يفعله، أو يجعله في موضع دفاع دائم عن النفس؟

تستند هذه العقلية إلى عادة غير مقصودة تتمثل في الحكم المستمر على الآخرين، والتفكير الأسود والأبيض، أو التفكير المستقطب (أي كل شيء أو لا شيء على الإطلاق)، وهذا أمر خطير تحديدًا في سياق الذكاء الاجتماعي؛ إذ إنك تُظهر عكس ما تشعر به أو تفكر فيه، وهذا لا يضر فقط بسلامتك العقلية وشعورك بالسعادة (دروفيليس وبودثافي ٢٠١٥)؛ وإنما يجعلك أيضًا أكثر عرضة للتوتر والقلق وحتى الاكتئاب (كاش وويتينجهام ٢٠١٠).

وتناولت دراسات بحثية عدة شعوز الأشخاص عندما تتعامل معهم كشرطي معتقدات. في الواقع إننا لا نحتاج حقًا إلى العلماء لتأكيد مدى الإحباط والانزعاج الذي نشعر به عند التعرض لهذا الموقف.

بالنسبة للكثيرين، تتمخض عادة «شرطة المعتقدات» عن انعدام الشعور بالأمان. فأنت تجد

في كل شيء فرصة لإظهار مدى تفوق معرفتك وخبرتك على معرفة وخبرة الشخص الذي تتحدث معه، وألا ينظر إليك الآخرون بأنك غير مؤهل وأقل شأنًا، أليس كذلك؟ بدلًا من أن تقول «حسنًا، ربما تكون على حق، إنها وجهة نظر»، تثبت على موقفك، لتظهر سيطرتك الفكرية على الموقف، وترفض التراجع.

لكن ما مقابل التمسك بهذا الوضع؟ وفي النهاية هل يستحق الأمر ذلك؟ هل تعتقد أن جعل الآخرين يشعرون بالدونية يحقق مصلحتك بشكل أفضل، أم أن هدفك حقًا هو إبعاد الناس عنك؟

يدفعك توترك النفسي غير المقصود إلى القيام بدور المراقب ومصدر الأحكام على طريقة تفكير الآخرين وافتراضاتهم ومعتقداتهم. كم هو محبط أن تكون الطرف الخاضع للسيطرة في هذا الموقف، لأنك ستشعر بالهجوم، ولن يتغير شيء على الإطلاق وسيظل تفكيرك كما هو، فهذا غير مجدٍ. إذًا ما السبب الذي يجعلك تعتقد بأن أحدهم سيتقبل هذا الموقف منك؟ يتعلق الأمر بك أكثر مما يتعلق بالآخرين، إذا شعرت بالرغبة المستمرة في إقحام آرائك وأفكارك.

أن تكون أحد أعضاء شرطة المعتقدات هذا لصالحك، وليس لصالح الآخرين، حتى وإن كنت مقتنعًا بأنك تسعى إلى إفادتهم بما لديك من معرفة. فها نحن من جديد قد تحركنا غريزتنا المزعجة التي تجعلنا نتمسك بآرائنا ومعتقداتنا، بدلًا من التعرف على آراء ومعتقدات الآخرين بين حينٍ وآخر.

أعد عالم النفس جريج هنريك قائمة مراجعة لكبح اتجاهنا نحو إصدار الأحكام، وتوجيهنا بدلًا من ذلك نحو التعاطف والتفاهم. سيساعدك الابتعاد عن هذه التوجهات الطبيعية على رؤية الناس من منظور كلي وشامل.

* هل تحكم على شخص ما بناءً على واقعةٍ أو فعلٍ أو سلوكٍ ما فقط؟ أم أنك تضع تاريخه وخبرته ووجهات نظره في الاعتبار؟

* هل تحكم على شخص ما بناءً على قِيمك الشخصية فقط، دون مراعاة وجود فجوة كبيرة بين المعتقدات الأساسية لكلٍّ منكما؟

* هل تحكم على تصرفات شخص ما بأنها ناتجة عن شخصيته فقط، دون التفكير في أنها نتيجة وجوده في موقف معين؟

* هل تحكم على قيمة الشخص ككل بناء على سلوكه، في حين أن كل ما لاحظته هو تصرف

واحد؟

* هل تُصدر أحكامك على الآخرين وتتشبث بها، أم أنك قد تغيرها بناء على معلومات جديدة تنو إلى علمك؟

* هل تستند الأحكام التي تصدرها إلى مصدر معرفي، أم أنها أحكام سريعة أصدرتها بناء على معلومات منقوصة أو فهم غير مكتمل؟

إن إدراكك للطريقة السليمة للحكم على الآخرين سيجعلك أكثر سعادة وصحة، ومقبولًا لدى الآخرين. أينما أردت إخماد رغبتك في مراقبة أفكار الآخرين والسيطرة عليها؛ عليك اتباع هذه القاعدة البسيطة لتجنب هذا النمط السلوكي: لا تشارك برأيك إلا إذا طُلب منك ذلك. لا تحاول إقناع أحدهم برأيك ما لم يسألك صراحةً عنه، أو إذا اتضح تمامًا أنه يطلب رأيك كحجة في نقاش دائر. يمكنك المشاركة في النقاش، ولكن التزم الحياد واحرص على التفاهم مع أطراف النقاش. ولاحظ أن المحادثات لا تتحول بالضرورة إلى مناقشات، وأن المناقشات لا تتحول بالضرورة إلى جدال.

يُعد ذلك صحيحًا تحديدًا عندما يتعلق الأمر بمسائل الذوق والرأي؛ فهي مسائل شخصية تمامًا، فما يبدو جيدًا بالنسبة لك، قد يكون قبيحًا تمامًا بالنسبة لشخص آخر. ولا ينبغي أن تناقش أحدهم في الرياضة أو نوع الكلاب التي يفضلها، ولن تتمكن من إقناع أحدهم أن يحب الشوكولاتة أكثر مما يفعل، أو أن يستمتع بمذاق البنجر بينما هو يكرهه، فهذه التصرفات ليست إلا مضيعة للوقت، ومن المزعج للغاية أن تهدر طاقتك في محاولة إقناع الآخرين بأمور مسلم بها بالنسبة لهم.

خلاصة القول، لا تُنصّب نفسك حَكَمًا على الآخرين ما لم يكن للموضوع المعني تأثيرًا مباشرًا عليك، أو إذا حدث مرة واحدة فقط، أو إذا نسيت الأمر كله بعد مرور خمس دقائق.. عليك أن تختار مقاومة إغراء أن تكون شرطي المعتقدات، وإذا تركت الأرقام تتحدث، ستشعر بهذه الرغبة الملحة في حوالي ٩٩ بالمائة من المواقف.

حدد المعارك التي يناسبك أن تخوضها، ولا تدع معتقدات الآخرين تكون مصدر قلق بالنسبة لك، فلن يمكنك تغييرها، وإجبار أحدهم على تغيير معتقداته هو أمرٌ يهدد أمان واستقرار معتقداتك الخاصة. فإذا قال أحدهم إنه يحب الشوكولاتة؛ فلا يعني أن نكهة الفانيليا المفضلة لديك لم تعد جيدة.. إذا تخليت عن وظيفتك في شرطة المعتقدات، أي إذا توقفت عن تنصيب نفسك حكمًا على الآخرين، ستصبح أكثر سعادة وأقل توترًا، وستلاحظ وجود علاقة مباشرة بين

ذلك وبين جودة علاقات الصداقة وتفاعلاتك مع الآخرين.

ترتبط ظاهرة «شرطة المعتقدات» ارتباطًا وثيقًا بالنظر إلى العالم من منظور أبيض وأسود. بعبارة أخرى، ليست هناك سوى طريقة صحيحة واحدة للقيام بالأشياء، وأي شيء يختلف عن وجهة النظر هذه نراه خاطئًا. وهذه الطريقة «الصحيحة» هي وجهة نظرك الخاصة. ينبع هذا المنظور من الشعور نفسه بعدم الأمان، الذي يستلزم معرفة الآخرين أنك ذكي حقًّا، ولست غبيًّا.

هناك أمور ضرورية، وأمور واجبة، وأمور مطلوبة، وأمور مطلقة؛ لكن العالم لا يسير على هذا النحو، وبالتأكيد لا يمكنك الإجابة بنفسك على جميع الأسئلة المطروحة عليك. لذلك قد يشعر الآخرون أن من الغريب بعض الشيء أو غير المعقول أن تحاول فرض وجهة نظرك عليهم.

هذه العادة ضارة للغاية؛ لأنها تجعلك منغلقًا على الأشخاص من حولك من حيث التفكير، وعندما تقابل أشخاصًا يختلفون عن النمط الذي ترى أن العالم ينبغي أن يسير به؛ فستبدأ في إصدار الأحكام عليهم، وأحيانًا في وجوههم. وعندها سترى أن الآخرين مخطئون وعاجزون بعض الشيء، وستكون استجابتهم لك متقلبة للغاية وتجمع بين الإحباط والإزعاج، وينتهي الأمر بتجنب الاجتماع بك.

حقائق رئيسية

* بناء على الاتجاه الضخم المتمثل في اعتبار البشر أنانيين، وقرودًا صلعاء؛ فإننا نفكر دائمًا في الأمور التي تُحقق منفعة شخصية لنا، ومن ناحية أخرى، يفكر الآخرون ويتصرفون على نفس النحو؛ هذا يعني أننا نميل إلى الانجذاب نحو الأشخاص الذين يفكرون في الأمور المجدية لنا، ومن يعطون الأولوية لاحتياجاتنا ورغبتنا مقابل احتياجاتهم ورغباتهم الخاصة. وهنا يأتي دور بعض الأشياء مثل الإصغاء للآخرين، والتحقق من صحة الأمور، والوعي الذاتي، والمعايرة الاجتماعية، والتعاطف. وهذه الأشياء ليست معتادة لمعظمنا، لسبب وجيه أنها لا تساعد بالضرورة في بقائنا على قيد الحياة، أليس كذلك؟

* عندما نفكر في الآخرين، علينا تطبيق نظرية العقل أولًا، وهذا يعكس حقيقة بسيطة: أن لكل منا نظرياته وأفكاره وآراؤه ووجهات نظره التي قد تختلف كليًا عن نظرياتنا وأفكارنا وآرائنا ووجهات نظرنا؛ لدرجة أننا قد نصف الآخرين بالحماقة أو اللامنطقية أو الفظاعة؛ ولكنها قفزة علينا القيام بها إذا أردنا أن نتواصل بعمق مع الآخرين. أما إذا كنت لا تسعى إلى فهم الآخرين، فستظل منغلقًا على ذاتك إلى الأبد.

* يتحقق كلٌّ من الوعي الذاتي والمعايرة في الواقع عند نجاحك في فهم مشاعرك، ويشكلان

جزءًا أساسيًا من الدقة العاطفية؛ وهذا يعني ببساطة أن تتحرى الدقة في مشاعرك، فالشعور بالحزن يختلف تمامًا عن الشعور بمزيج من خيبة الأمل والاشمئزاز والتعب والتشاؤم؛ إذ إن الشعور بالحزن فقط لا يمنحك أي معلومات؛ بينما يمنحك مزيج المشاعر خارطة طريق واضحة تساعدك على معالجة الأمور. عندما نتمكن من تحديد مشاعرنا بدقة، علينا أن نفعل ذلك أيضًا مع الأشخاص من حولنا.

* أخيرًا، ليس علينا أن نحمل شارة أعضاء شرطة المعتقدات، أي علينا تجنب تنصيب أنفسنا حكامًا على الآخرين، فهذا يتنافى مع الوعي والتعاطف؛ إذ تدفعك هذه القوة المزعجة إلى مراقبة أفكارك وآرائك، دون التفكير في أنها خاصة بك، وليست بالآخرين. فنجد أن أصحاب التفكير الأسود أو الأبيض، يعتبرون من يختلفون عنهم في المعتقدات والآراء مذنبين. ولا تتوقف تداعيات تنصيب ذاتك حكمًا على الآخرين على زيادة شعورك بالتوتر والقلق فحسب؛ وإنما تتسبب أيضًا في إزعاج الأشخاص من حولك.

الفصل السادس
الكارثة الاجتماعية

تطرقنا في جميع فصول الكتاب السابقة إلى الحديث عن كيفية تحقيق النجاح الاجتماعي. حان الوقت الآن للتعرف على ما يُمكن أن يحوّلك إلى كارثة اجتماعية، حتى تتمكن من تجنب الأخطاء التي قد تجعل كل ما تعلمته حتى الآن يذهب هباءً.

بغض النظر عن الجهود الكبيرة التي تبذلها لتحظى بإعجاب الآخرين، هناك بعض العادات والسمات الاجتماعية التي يُمكن أن تجعل شخصيتك منفِّرة، وتجبر الآخرين على الابتعاد عنك؛ حتى عندما يكون لديك أفضل النوايا. في هذا الفصل ستتعرف على هذه العادات والطباع، وكيفية تجنبها، والتكلفة الاجتماعية التي تصاحبها.

أفضل رسالة مطمئنة يمكنك استخلاصها هذا الكتاب هي أن النجاح الاجتماعي لا يتطلب منك أن تكون انبساطيًا أو مسليًا أو مضحكًا أو جذابًا؛ وليس عليك أن تكون محبوبًا من الجميع، ولا أن تتصرف كمرشح سياسي يرغب بالفوز بالأصوات في موسم الحملة الانتخابية؛ فكونك موضع اهتمام الجميع لا يعني بالضرورة أنك تتحلى بالذكاء الاجتماعي، وكونك الشخص الذي يعرفه الجميع لا يعني أن حياتك الاجتماعية صحية.

في الواقع، يتجلى الذكاء الاجتماعي في الأشياء الصغيرة غير المذهلة تمامًا، كالأشياء اللطيفة الصغيرة التي تفعلها لأحدهم. يمكنك أن تصبح شخصًا اجتماعيًا غير عادي فقط بطريقتين: أولًا: الإنصات للآخرين بتيقظ وفضول حتى يشعروا بالاستمتاع عند التحدث إليك، وثانيًا: التخلص من أي طباع مزعجة قد تتصف بها، حتى يستمتع الآخرون بالتواجد معك. إذا حرصت على هذين الأمرين، فستتمكن من وضع قدمك على الخطوة الأولى في طريق التحلي بالذكاء الاجتماعي.

لا تخبئ عواطفك

كما أكدنا من قبل، الجميع يحبون الصدق والوضوح والبساطة. ويعني الصدق هنا أن يراك الآخرون كما أنت لأنك سمحت لهم بذلك، أما إذا أخفيت عواطفك، أو فشلت في إبدائها على حقيقتها؛ فسوف تضطر الآخرين إلى بناء أسوار وحواجز تحول دون التواصل بينكم؛ وهو ما يؤدي إلى الحد من فرص إقامة علاقات جديدة، وبالتالي تقليل مستوى نجاحك الاجتماعي. أضف إلى ذلك احتمالية تعرضك للهجوم كما ناقشنا من قبل.

يحترم الجميع من لا يجد حرجًا في الكشف عن أفكاره ومعتقداته أمامهم، ومن يحتضن عيوبه، ويحبون أيضًا أن يروك كما ترى نفسك تمامًا. إذا كنت مبالغًا في حماية نفسك من الآخرين، ودائمًا تتصرف بحذر وجمود شديدين؛ فإن ذلك لا يجعلك شخصًا غامضًا ينجذب له الآخرون، بل يثير ذلك شكوكهم حولك، وسيبحثون دومًا بداخلك عن أي دوافع خفية محتملة.

أجرى عالما النفس أليسون تاكمان (Allison Tackman) وسانجاي سريفاستافا (Sanjay Srivastava) دراسة قاسا فيها طريقة استجابة المشاركين للكبت العاطفي الذي يشعر به الآخرون. وقاما بقياس هذه الاستجابات بتصوير الأشخاص بالفيديو وهم يشاهدون مشهدين من الأفلام؛ أحدهما يصور مشهدًا مثيرًا جنسيًا، والآخر يصور مشهدًا حزينًا. وطلبا من المشاهدين إما إبداء تفاعلهم الطبيعي تجاه المشاهد، أو كبت عواطفهم.

وطُلب من مجموعة تجريبية من طلاب الجامعات مراقبة من يشاهدون المقاطع المصورة. وبالفعل راقب الطلاب المشاهدين أثناء تفاعلهم مع مقاطع الفيديو. وسُئلوا لاحقًا عن مدى اهتمامهم بتكوين علاقة صداقة مع الأشخاص الذين يشاهدون مقاطع الفيديو، وعن رأيهم في شخصياتهم بشكلٍ عام.

أظهرت النتائج أن الطلاب لم ينجذبوا للمشاهدين الذين كبتوا ردود أفعالهم العاطفية، ووصفوهم بالمنغلقين؛ بينما أبدوا إعجابًا بمن تفاعلوا مع المشاهد بشكلٍ طبيعي. وبناء على ذلك خلُص الباحثون إلى أن ما حدث له علاقة بالتبادلية والمعاملة بالمثل؛ حيث قالوا: «لا يسعى البشر إلى إقامة علاقات وثيقة بشكلٍ عشوائي؛ فربما يبحثون عن الأشخاص الذين ربما يبادلونهم المعاملة نفسها؛ لذلك عندما تكتشف أن أحدهم يخفي عواطفه، فقد ترى ذلك عدم اهتمام منه بالأشياء التي يسهلها التعبير العاطفي، مثل الحميمية والدعم الاجتماعي والتناسق بين الأشخاص».

ماذا يعني ذلك بالنسبة لنا؟ الحقيقة الأساسية هنا هي أنك ستحظى بإعجاب واحترام الآخرين إذا كنت صادقًا وواضحًا وبسيطًا في التعبير عن عواطفك. ففي العلاقات الرومانسية مثلًا، عادةً ما يذهب الانجذاب المتبادل والاهتمامات المشتركة إلى حدٍّ بعيد. وعندما تنمو العلاقة وتنضج، يشعر الشريكان بالارتياح الكافي للكشف عن عواطفهما الحقيقية لبعضهما، وبمحاولة عدم إخفاء المشاعر والسماح للشريك برؤية شريكه كما يرى ذاته، يمكن أن يتحول الانجذاب المتبادل إلى حبٍّ حقيقي. وينطبق ذات الشيء على علاقات الصداقة المقربة العميقة. كونك صادقًا في التعبير عن مشاعرك حقًّا يجعل الآخرين يشعرون براحة أكبر للكشف عن عواطفهم ومشاعرهم الحقيقية، ويشعر الجميع بحالٍ أفضل عندما يتمكنون من التصرف

على طبيعتهم.

إذا كنت على دراية بمزايا التعبير عن مشاعرك وعواطفك، ولكنك لا تعرف كيف تفعل ذلك بشكلٍ طبيعي؛ فيمكنك البدء بالتركيز على تنمية بعض الأمور الأساسية التي تلعب دورًا كبيرًا في حياتنا الاجتماعية ولكننا نلاحظها بصعوبة. أهم ثلاثة عناصر تُشكل التفاعلات بين البشر هي: (إيماءات اليدين، وتعبيرات الوجه، ونبرة الصوت)، فهذه العناصر هي التي ترسم إطارًا لما تحاول قوله، وهي أفضل في التعبير من الكلمات التي تتفوه بها. حقًّا إنها تبدو بسيطة، ولكنها في نفس الوقت معبرة تمامًا.

بإمكانك أيضًا تحسين هذه العناصر الثلاثة للمساعدة في إظهار مشاعرك الحقيقية. وعندما تقرر استخدام هذه العناصر، لست مضطرًا لتغيير ما تقوله على الإطلاق، إذ يمكنك أن تجيد التعبير عند تواصلك مع الآخرين من خلال لغة جسد ونبرة صوت متميزتين وممتعتين وملائمتين للسياق. وهذا يعني أنه كي يتمكن الآخرون من التعرف على طبيعتك الداخلية الحقيقية والصادقة؛ عليك أن تتصرف بأريحية وعلى النحو المعتاد حتى يثق الآخرون بك ويحبونك أكثر.

لا تكن لطيفًا أكثر من اللازم

من الأمور بالغة الأهمية التي ينبغي أن نكترث لها أن طريقة معاملتك للآخرين تلعب دورًا محوريًا في تحديد طريقة معاملتهم لك. كلنا نعرف أن الجميع يحبون أن تعاملهم باحترامٍ وعطف. الأمر المبهم بعض الشيء هو أن معاملتك للآخرين بلطف أكثر من اللازم يقلل من درجة إعجابهم بك وحبهم لك.

أجرى باحثون في جامعة ولاية واشنطن، دراسة عام ٢٠١٠ حول شعورنا تجاه من بذلوا قصارى جهدهم لمعاملتنا بلطف. شارك الطلاب في لعبة حصلوا فيها على «نقاط»، وأتيح لهم خياران: إما التخلي عن هذه النقاط أو استبدالها بقسائم الوجبات. وقُسّم المشاركون إلى مجموعات مكونة من خمسة أفراد، وأخبروا بأن تخلي كل فرد من المجموعة عن النقاط التي حصل عليها سيزيد من احتمالات فوز المجموعة بأكملها بجائزة مالية.

ودون علم المتطوعين، ضمت كل مجموعة بين أفرادها الخمسة أربعة ممثلين، وطلب الباحثون من معظم هؤلاء الممثلين التخلي عن العديد من نقاطهم مقابل بعض القسائم. تبين للباحثين أن المشاركين الحقيقيين لم يفضلوا التواجد في المجموعة التي يتصرف أفرادها بلطف أكثر من اللازم؛ إما لأن إيثار الزملاء الآخرين على الذات جعلهم يشعرون بالسوء، أو لأنهم

اشتبهوا في وجود دوافع خفية وراء التصرف على هذا النحو (ربما سيحصلون على مبلغ أكبر من المكافأة المالية).

بتطبيق ما تعلمناه من هذه اللعبة على حياتنا الواقعية، فإننا تعلمنا درسًا؛ أنك لا تريد أن تكون الشخص الذي يبذل قصارى جهده دائمًا لاستيعاب الآخرين. ومن المقبول تمامًا أن تقول «لا» أحيانًا، فهذا أمر صحي، ما دمت توضح بصدق سبب عدم قدرتك على الالتزام؛ حتى لو كان هذا التفسير هو أنك تفضل قضاء وقتك واستنفاذ طاقتك في أمورٍ أخرى.

وبديهيًا، أن ذلك لا يعني أن عليك التصرف بوقاحة مع الآخرين أو أن تحط من قدرهم. الرفض لا يعني بالضرورة أنك شخص سيئ، بل هو تصرف سليم ما دمت توضح بطريقة لطيفة أن وقتك لا يسمح بكذا، وأنه من الأفضل لك القيام بكذا.

إذا كنت لطيفًا أكثر من اللازم، يراك الآخرون بعين الارتياب، ويتعاملون معك بحذر. تشير إحدى الأفكار التقليدية المقبولة إلى وجود دافع خفي دائمًا وراء مثل هذه الإيماءات؛ لذا يفضل الناس تجنب التعامل معك، وسيراودهم شعور دائم بأنهم مدينون لك، عندها سيتجاهلونك، هذا بالإضافة إلى أنك ستشعر بالضغط لأنك لا تبذل جهودًا كافية لتحقيق رفاهيتك العاطفية.

اجعل هدفك تحقيق توازن صحي بين إثبات الذات والتراضي المتبادل. وأعط الأولوية لاحتياجاتك ورغباتك الخاصة على تلك الخاصة بالآخرين، وليس العكس. إذا راعيت ذاتك ستتمكن من مراعاة الآخرين. أما عندما تتصرف بلطف أكثر من اللازم، فربما تعتقد أن البعض سيعتبرونك كريمًا وغير أناني، ولكن في كثير من الأحيان ستجعلهم في الواقع يشعرون بعدم الارتياح أو الشك أو القلق من هذه الكياسة الزائدة.

ولكن لا يعني ما ذكرناه أن عليك تجنب التعامل بلطف مع الغير؛ فهذا ليس المقصود. ببساطة عليك أن تضع في اعتبارك أن الحكمة تقتضي إدراك هذا التصور لدى الناس عندما يرون تصرفًا لطيفًا يُخفف من شعورهم بعدم الراحة، وكي يبدو ذلك طبيعيًا عليك تبرير هذه الأشياء اللطيفة بأسباب مقبولة ومناسبة.

على سبيل المثال، إذا احتاج أحد الأصدقاء توصيلة بسيارتك عبر مسافة بعيدة، وتريد أن تكون لطيفًا وتأخذه حيث يشاء؛ فإن قيامك بذلك بدافع الكرم الخالص قد يجعل هذا الصديق يشعر بالذنب لكونه استغلك. يثير هذا الموقف أسئلة أكثر من المشاعر الإيجابية. ولتجنب ذلك، يُمكنك أن تقول للصديق إن الأمر عادي حيث إنك كنت تخطط لقضاء مشوار في هذه الأنحاء من المدينة، وأنك سوف توصله في طريقك. ينبغي أن تضع في اعتبارك دائمًا أن الجميع

يفترضون أنهم لن يحصلوا على شيء في هذه الحياة دون مقابل؛ لذلك عندما تكون لطيفًا، يمكنك تبرير سبب تصرفك على هذا النحو دون أي مقابل.

معظم من يقرأون هذا الكتاب يعتقدون أن التصرف بلطف أكثر من اللازم ربما يكون ضروريًا؛ فمن العادات الصحية حقًّا القيام بهذا النوع من التقييم الذاتي بين حينٍ وآخر كصورة من صور رعاية الذات. وإذا اعتدت أن تبذل قصارى جهدك لفعل شيء ما للآخرين، وإذا أُصبت في بعض الأحيان بالغضب أو الإحباط أو الاستياء نتيجة عدم بذل الآخرين أي جهد لفعل شيء من أجلك؛ فتأكد أن هناك خطأً ما. ربما ينتابك حينها شعور غير صحي يؤكد لك وجود حواجز شخصية؛ بل والأسوأ من ذلك، ربما لا تتصرف بلطف طبيعي من الأساس، حتى وإن كنت تعتقد ذلك.

لقد انتشرت ظاهرة التصرف «بلطف» في المجتمع المعاصر بين من يرغبون في نيل إعجاب الآخرين، أو في جعل الآخرين يشعرون وأنهم مدانون لهم، والغريب أن العديد ممن يتبعون هذا السيناريو لا يدركون أنهم يفعلون ذلك.. إذا كنت أحد هؤلاء؛ عليك تدارك هذه العادة ومحاولة تغييرها، حتى تتمكن من إحداث تحول إيجابي شامل في حياتك الاجتماعية.

مفتاح التحول الحقيقي هو أن تعطي الأولوية لذاتك، وأن تتأكد من أنك تنعم بصحةٍ جيدة، وعليك تلبية كافة احتياجاتك قبل تقديم التضحيات لاستيعاب الآخرين. سيساعدك هذا على التأكد أن الخدمات وسبل الراحة التي تقدمها للآخرين تنبع من رغبة صادقة في أن تفيد الآخرين، وليس من دوافع خفية.

ومن الأمثلة الجيدة التي يمكن طرحها هنا: الطريقة التي يتبعها مضيفو الطيران لإخبار الركاب قبل إقلاع الطائرة أنه في حالة الطوارئ، على كل منهم تركيب قناع الأكسجين الخاص به قبل مساعدة الآخرين في ذلك. بإمكانك أن تصبح شخصًا ناجحًا اجتماعيًا، وأن تظل في ذات الوقت داعمًا للآخرين وساعيًا لمساعدتهم، كل ما عليك هو أن تهتم بنفسك أولًا.

لا تتجنب النظر إليّ

بالطبع، لقد سمعت كثيرًا عن أهمية التواصل بالأعين. العيون هي نافذة الروح، فيمكنك أن تعرف الشخصية الأخلاقية للشخص بمجرد النظر في عينيه، فمن المستحيل أن ينظر أحدهم في عينك ويكذب. فكر في النصائح المتعلقة بالمواعدة، أو مقابلات العمل، أو المبيعات، أو مجرد تكوين صداقات؛ لا شك أن التواصل المستمر بالأعين هو العنصر المشترك بينها جميعًا. إننا نعتقد أن العيون تنقل المشاعر والتعاطف، وينتقل لنا هذا الشعور حرفيًا من الآخرين عندما نغلق أعيننا.

يُولي المجتمع أهمية كبرى لتأثير التواصل بالأعين وما يعنيه لبناء الثقة تحديدًا. إذا قابلت شخصًا يرفض النظر في عينيك، أو على العكس ظل ينظر في عينيك لفترة طويلة جدًا، فإنك تشعر بعدم الراحة، وتبتعد عن هذا الشخص بعد تكوين انطباع سلبي عنه. يُنظر إلى الشخص الذي يتجنب التواصل مع الآخرين بالأعين، بأنه غير جدير بالثقة أو بأنه شخص مخادع. ولكن رفض العديد من الباحثين هذا الافتراض القديم مرارًا وتكرارًا، وكان آخر ذلك دراسةٌ أجراها ويزمان (Wiseman) ووات (Watt) عام ٢٠١٢ بعنوان «العيون تفتقر إليها: برامج كشف الكذب والبرمجة اللغوية العصبية»، ولم تتوصل هذه الدراسة إلى أي علاقة بين التواصل بالأعين والخداع؛ ولكنها خلصت إلى علاقة بين إيماءات اليدين والخداع.

حسنًا، إذا لم نتعرف على الآخرين بسبب تجنب التواصل بالأعين؛ فربما يكون ذلك صحيحًا أيضًا إذا وضع الآخرون هذه الافتراضات عنك.

من ناحيةٍ أخرى، ثمة الكثير من الافتراضات الإيجابية التي نكونها عن الأشخاص الذين يتواصلون معنا بالأعين، والتي يمكن بالتأكيد أن تحسّن نظرة الآخرين إليك. بوجهٍ عام يُنظر إلى الأشخاص الذين يتواصلون بالأعين مع غيرهم على أنهم أكثر سيطرة وقوة؛ وأكثر دفئًا ووسامة، وأكثر جاذبية وقبولًا لدى الآخرين، وأكثر تأهيلًا ومهارة وكفاءة وقيمة؛ وأكثر ثقةً وصدقًا وإخلاصًا؛ وأكثر يقينًا واستقرارًا عاطفيًا. يُمكننا إضافة كل السمات المرتبطة بالنجاح الاجتماعي تقريبًا.

لماذا نهتم كثيرًا بالتواصل بالأعين أو عدمه؟ هل هذا لمجرد أننا تعلمنا منذ الطفولة أن ننظر في أعين الآخرين وأن نصافحهم بقوة؟ لقد ثبت بالفعل أن النصائح القديمة التي نتلقاها من الأجداد، تؤكدها اليوم الأبحاث العلمية.

وفي عام ١٩٧٨ أعد كلٌ من تيسلر (Tessler) وسوشلسكي (Sushelsky) دراسة بعنوان «آثار التواصل بالعين والحالة الاجتماعية على تصور المتقدم للوظيفة أثناء مقابلة العمل». وخلصت هذه الدراسة إلى أننا نميل إلى وضع افتراضات إيجابية أو سلبية بناءً على نظر أحدهم في أعيننا؛ كلما أمعن الشخص النظر في عينيك لمدة أطول؛ كان أفضل.

وفي عام ٢٠٠١، في دراسة بعنوان «التقييمات الدقيقة لدور الذكاء في التفاعلات الاجتماعية: الوسطاء وتأثيرات النوع الاجتماعي»، وصف مورفي (Murphy) وهول (Hall) الأشخاص الذين يتواصلون دائمًا بالعين بأنهم أكثر ذكاءً وإخلاصًا ويقظي الضمير. وفي عام ٢٠١٦، في دراسة بعنوان «نظرة المتحدث المباشرة تعزز الثقة في تصريحات الحقيقة الغامضة»، وجد

كريسا (Kreysa) وكريسلر (Kressler) أن المزيد من التواصل بالأعين يعزز مشاعر الثقة والصدق.

ومن الأمور التي تدعو للغرابة أن نتائج هذه الدراسات ربما تكون معروفة لك بالفعل. وسواء كانت هذه النتائج تمثل الحقيقة أو أنها مجرد افتراضات؛ علينا التأكد من أننا بعيدون عن الجانب الخاطئ الذي تحدثت عنه تلك الدراسات.

نظرًا لتزايد انخراطنا في مواقف مزعجة إما عبر هواتفنا أو في المحادثات الفعلية مع شركائنا، فقد أصبحت القدرة على التواصل بالعين أداة قوية بشكلٍ خاص، فعندما يمكنك توظيف التواصل بالأعين لتثبت لأحدهم أنه يحظى باهتمامك الكامل؛ ستنجح في انجذابه لك، وتعزيز تصوره عنك.

لا داعي للتأكيد من جديد على أهمية التواصل بالأعين لكسب ثقة الآخرين؛ ولكن انتبه كيف ينبغي أن نستخدم التواصل بالأعين؟ لا يتعلق الأمر بمجرد التحديق في عيون الآخرين ومحاولة قراءة ما يدور في أذهانهم؛ فهذا أمر غير مريح ومقلق للغاية.. لقد ثبت أن التواصل بالعين يستهلك قدرًا كبيرًا من قدراتنا العقلية وتركيزنا.

خلصت دراسة يابانية أجراها كاجيمورا (Kajimura) ونومورا (Nomura) عام ٢٠١٦ بعنوان «عندما نعجز عن الحديث: إلا أن التواصل بالعين يؤدي إلى عرقلة الموارد المتاحة للتحكم المعرفي في عمليات توليد الأفعال»، إلى أن التواصل بالعين يستهلك الكثير من مواردنا المعرفية العامة، عندها يكون من الصعب القيام بأمور أخرى، أثناء التواصل بالأعين؛ فلا يمكنك حتى التحدث. إذا كان هذا صحيحًا بالنسبة لك، فسيكون صحيحًا أيضًا للشخص الذي تتحدث إليه؛ فالتواصل المستمر بالعين غير مريح، ويسبب نوعًا من التوتر الداخلي. ربما هذا هو سبب شعورنا بالحاجة إلى قطع التواصل بالأعين، عندما نريد أن نتذكر شيئًا ما أو نشرح شيئًا أكثر تعقيدًا. دع الآخرين يشعرون بالراحة.

وفي دراسة أجراها فيلبس (Phelps) ودوهرتي سنيدون (Doherty-Sneddon) عام ٢٠٠٦ بعنوان «مساعدة الأطفال على التفكير: التنفير من التحديق وتعليمه»، تبين للباحثين أن أداء الأطفال الذين طلب منهم أن ينظروا بعيدًا أثناء التفكير وحل المشكلات كان أفضل من الآخرين بنسبة ٢٠ بالمائة.

كيف يُمكننا تحسين التواصل بالأعين لخلق مشاعر الثقة؟ تشير الأدلة العلمية إلى أن الجميع يشعرون بعدم الارتياح نتيجة التواصل المستمر بالأعين؛ لكنهم أيضًا يتشككون في شخصيتك

ما لم يكن تواصلك بالعين معهم بالقدر الكافي. كيف يمكنك إذًا أن تترك أفضل انطباع عنك لدى الآخرين، وتحظى بمزيد من الإعجاب؟

في عام ٢٠١٦، بحث بينيتي (Binetti) وهانسون (Hanson) في مسألة متوسط المدة المفضلة للتواصل بالعين. وعند دراسة «اتساع حدقة العين كمؤشر للمدة المفضلة للنظرة المتبادلة»، وجد الباحثون أن متوسط المدة المفضلة كان ثلاث ثوانٍ فقط (قبل انقطاع التوصل وتكراره لاحقًا). وفضل معظم المشاركين أن تتراوح مدة النظرة ما بين ثانيتين إلى خمس ثوانٍ، ولم يفضل أي منهم التواصل لأقل من ثانية واحدة، أو أكثر من تسع ثوانٍ. واتضح من إجابات المشاركين أن أفضل مدة للتواصل بالعين هي ثلاث ثوانٍ، أما إن زادت عن ذلك، فسيفقد الشخص ثقة الآخرين. ولن تُبلي بلاء حسنًا إذا طالت مدة تواصلك بالعين.

في دراسة بعنوان «التواصل بالأعين والمسافة والانتماء» أجراها أرجيل (Argyle) ودين (Dean) عام ١٩٧٥، تبين أن الجميع يميلون إلى الحفاظ على التواصل بالعين خلال ٤٠ إلى ٦٠ بالمائة تقريبًا من الفترة التي يقضونها في التحدث مع الآخرين، وإن كان من الأفضل أن تحاول الحفاظ على التواصل بالعين خلال ٨٠ بالمائة من الوقت. هنا أود الإشارة إلى واحدة من إرشاداتي الشخصية: حافظ على التواصل بالعين بنسبة ٥٠ بالمائة عند التحدث، و٧٥ بالمائة عند الاستماع.

عندما تتحدث، فإنك تريد أن يشعر الآخرون بالراحة أثناء انتباههم إليك، ولكنك تريد أيضًا التأكد من أنك لا تبدو وكأنك تخفي شيئًا ما أو تشعر بعدم الارتياح. أما أثناء استماعك للآخرين، فإنك تريد أن تجعل المتحدث يتأكد أنك تنصت له دون أن تنظر إليه كثيرًا حتى لا ينتابه القلق. وما دام أن حديثك لا يتخطى ٥٠٪، واستماعك قريب من نسبة ٧٥٪ (من إجمالي المحادثة)؛ فستجد أنك تستغل التواصل بالأعين أحسن استغلال، وستكتشف فعالية هذه الأداة في التواصل.

عليك أن تفهم الفرق بين إمعان النظر (إيجابي) والتحديق (سلبي)، لأنه يمكنك بسهولة أن تبدو غريبًا أو مخيفًا إذا كان تواصلك بالعين قاسيًا أو غير مناسب للموقف أو السياق الذي أنت فيه. ويُوصى باستكمال التواصل بالأعين بالإيماءات والتعبيرات ونبرات الصوت التي تعكس جوًا من الدفء والألفة؛ وهذا يشبه إلى حدٍّ كبير ما ناقشناه من قبل.

تعلَّم أيضًا أن تتعامل بأريحية مع التوتر. قد يتطلب الحفاظ على التواصل بالأعين محاربة غرائزك في البداية، ولكنه جزء مهم من التواصل الاجتماعي؛ لذلك ينبغي أن تتعلم كيفية التغلب

على عادة النظر بعيدًا عندما تجد أحدهم يحدق بك، إذا ما اعتدت فعل ذلك.

لا تحاول أن تكون لطيفًا

نهتم جميعًا بأنفسنا بدرجات متفاوتة. فإذا وضعنا هذا في الاعتبار عندما نتواصل اجتماعيًا قد يُحدث ذلك فارقًا كبيرًا في مدى إعجاب الآخرين بنا ومدى رغبتهم في تعزيز علاقاتهم معنا.

تتمثل الطريقة الأولى في الاستفادة من إدراك تلك السمة البشرية في إرضاء رغبة الآخرين في التحدث عن أنفسهم من خلال الاستماع إليهم وإبداء الاهتمام بما يقولونه. يجعل هذا المحادثة ممتعة بالنسبة للشخص الذي تتحدث إليه ويمنحه ميزة التحقق الاجتماعي؛ وهو ما يجعله يشعر بالرضا عن مشاركة أفكاره معك. وهذا هو ما تريده أنت على وجه التحديد! امنحهم الأضواء وقدم لهم التشجيع ما إن ينفتحوا تجاهك حتى يتسنى لهم اكتساب الثقة في أنفسهم وفيك.. من جانبك تُعتبر تلك فرصة لتقييم ما إذا كنت أنت والشخص محل اهتمامك سوف تستبقيان الرغبة في معرفة بعضكما في المستقبل.

لا شك أن هذا هو ما نريده من المحادثة كذلك؛ أن نكون قادرين على التباهي واحتلال الأضواء والتحدث عن أنفسنا. كثير ما يرغب في إنشاء صورة أو هالة عن نفسه، والتأكد من معرفة الآخرين بجوانب أو مواهب أو إنجازات معينة تتمتع بها؛ ولكن ثمة خطًا رفيعًا يفضي عنده هذا النوع من التعبير إلى شيء سلبي.

غالبًا لا يدرك الأشخاص الذين يتباهون كثيرًا أنهم يتركون انطباعًا لدى الآخرين يتمثل في المبالغة في تقدير الذات وعدم معرفة معنى الضعف؛ الأمر الذي يزيد من صعوبة التواصل (بولارد ٢٠١٦). بالإضافة إلى ذلك، يوحي التباهي بأنك تحاول أن تكون شخصًا غير نفسك، بنظرة غير واثقة يراها الكثير من الأشخاص مباشرة. يميل المتباهيون كذلك إلى الحساسية تجاه الانتقاد ويصبحون دفاعيين بشكل مفرط؛ الأمر الذي يمعن في استياء من هم بصحبتهم. بشكل عام يميل المتباهون دائمًا إلى الاعتماد على الزيف، وهو ما يفطن الآخرون إليه بسهولة على الفور.

ولقد تكررت تلك النتائج مرة بعد أخرى؛ من قِبل جويلسون (Joelson) في عام ٢٠١٨ مثلًا. كما أجرت إيرين سكوبيتيلي (Irene Scopetelli) في عام ٢٠١٦ الدراسة التالية: طلبت من ١٣١ عاملًا في موقع التعهيد الجماعي Amazon Mechanical Turk إكمال استطلاع قصير عن حادثة يتذكرون أنهم تباهوا فيها أو شخص تباهي أمامهم بشأن شيء ما.

ثم طُلب منهم وصف مشاعرهم وما يعتقدون أنه مشاعر الشخص الآخر في تفاعلهم أثناء

ذلك الموقف. وُجد أن الأشخاص الذين اختاروا التحدث عن أنفسهم قد بالغوا في تقدير مدى سعادة وفخر مستمعيهم بهم عندما بادروهم بذلك التباهي، وخفّفوا بشكل كبير من مدى إزعاجهم للآخرين بسبب تباهيهم ذاك. بل ولعل الأهم من ذلك هو أن المتلقّين من النوعين (الأشخاص الذين اختاروا أن يتذكروا شخصًا تباهى أمامهم، وهؤلاء المروّجون لأنفسهم) قد واجهوا صعوبة في تخيل شعورهم في حال تبادلوا الأدوار.

تشير عالمة النفس سوزان وايتبورن (Susan Whitbourne) من جامعة ماساتشوستس، أمهيرست، إلى أربع علامات رئيسية للتباهي:

* يحاولون زعزعة ثقتك بنفسك حتى يشعروا هم بالرضا عن أنفسهم.

* يحتاجون إلى إبراز إنجازاتهم كي يشعروا بالرضا عن أنفسهم.

* يتباهون كثيرًا لزيادة إدراك الآخرين بقيمتهم ولاكتساب شعور بأنهم أكفاء بطريقة خفية.

* يشتكون من أن الأمور ليست جيدة بما يكفي لزيادة إدراك الآخرين بقيمتهم ولاكتساب شعور بأنهم أكفاء بطريقة أكثر وضوحًا.

كقاعدة عامة، سينظر إليك بشكل أكثر إيجابية من قِبَل الآخرين عندما تبذل جهدًا للاستماع أكثر مما تتحدث وعندما تُظهر اهتمامًا حقيقيًا بما يقوله الآخرون. لا يضيرك القليل من التربيت على ظهرك بين الحين والآخر، فالجميع يحتاجون إلى ذلك، وأنت لست استثناء؛ ولكن إذا تحدثت عن نفسك باستمرار، يؤدي ذلك إلى نتائج عكسية تضر بتحقيق المزيد من النجاح الاجتماعي. في نهاية المطاف، يُظهرك ذلك كشخص يفتقر إلى الثقة بنفسه ويعتمد على الزيف. لا بأس في افتراض أن لدى الآخرين الكثير مما يشغلهم، وغالبًا ما يكون ذلك هو واقع الأمر.

ومن ثم أن تكون متباهيًا أنانيًا وتنافسيًا إنما يضيف إلى أعبائهم، ويدفعهم إلى الحرص على تجنبك، ولن تُحقق أبدًا هدفك في تحقيق الإعجاب الاجتماعي.

وبغض النظر عن الحديث عن نفسك كثيرًا بشكل عام وعدم السماح للآخرين بالتعبير عن أنفسهم، فإن ثمة بعض العبارات التي ينبغي عليك أن تبذل جهدًا محددًا لكي تتجنب قولها.

يشير البحث الحديث الذي أجرته جانينا شتاينميتز (Janina Steinmetz) في عام ٢٠١٧ حول موضوع سوء إدارة التصرفات والانطباعات، إلى أن العديد منا يأتي متعمدًا ببعض التصرفات التي تجعلهم يبدون مثل الحمقى بناء على اعتقاد خاطئ بأن ذلك يجعلهم يبدون بشكل أفضل. يشتمل هذا ضمنًا على أن «أفضل سلوك لدينا» قد يكون هو بالضبط ما يجعل

الآخرين يشعرون وكأننا حمقى. لكن لا داعي للقلق، سوف نتطرق إلى السلوكيات الأربعة التي تحددها الدراسة باعتبارها تصرفات يتخذها الحمقى، وكيفية تجنب كل منها.

المجاملات المنافقة

تبدو المجاملات المنافقة عندما تمدح شخصًا ما ولكنك في الواقع تُهينه بشكل مقنع. من بين المجاملات المنافقة الكلاسيكية عبارات مثل: «أنا معجب بثقتك، ولكنني لا يمكنني الخروج أبدًا وأنا بهذا الشكل».

من ذلك مثلًا اختيار شخص لملابسه أو تصفيفة شعره بطريقة بشعة؛ مما يجعل مجاملته باستخدام مسألة «الثقة» محلّ نقاش؛ لأنها تشدّد فقط على استعداد الشخص للظهور بمظهر أحمق. تلك الإهانة -شأن العديد من المجاملات المنافقة- هي أيضًا محاولة لرفع مستوى المتحدث: فهو لن يرتدي على ذلك النحو مجددًا أبدًا؛ لأن أسلوبه وحسن مظهره أفضل بكثير منك. قد يرى البعض أن تقديم المجاملات المنافقة هي وسيلة لتحسين وضعهم الاجتماعي بسبب التفوق الذي ينطوي عليه الإدلاء بمثل تلك العبارات، إلا أن القليل منهم يسمعون ذلك الإطراء ويعجبون بالمتحدث.

يسمع غالبية الأشخاص المجاملات المنافقة بحقيقتها، أي باعتبارها إهانة. والكثير من الأشخاص لا يقدّرون من يُقدِم على إهانة الآخرين لمصلحتهم الخاصة. إليك نصيحة احترافية: فكّر دائمًا فيما إذا كان يمكن تفسير ما تقوله باعتباره إهانة؛ فإذا زللت وقلت شيئًا ما قبل أن تلاحظ أن له آثارًا سلبية، اعتذر وأعد صياغته بشكل أفضل. غالبًا ما يكون الاعتراف بأنك قد أخطأت كافيًا لمحو تلك الزلة والحول دون ظهورك كشخص أحمق.

التباهي الزائف

يلفت التباهي الزائف الانتباه إلى إنجاز أو ضربة حظ من خلال الشكوى أو إبداء تعليق بغرض انتقاد الذات. ويُعد التباهي الزائف في العموم محاولة لتجنب التباهي؛ بيد أنه يظل جذبًا للانتباه إلى نفسك. يبدو هذا جيدًا لأن التباهي قد يجعلك بمظهر المزهو بنفسه؛ لكن التباهي الزائف يتغلّف بغلاف من السلبية برغم أنه يظل تباهيًا، ومن ثم يكتسب طبقة إضافية من النفاق فحسب؛ مما يجعل الآخرين يكرهون التباهي الزائف بدرجة أكبر.

اتضح أن أفضل شيء تفعله إذا كنت تريد التحدث عن أي نجاح أحرزته هو أن تفعل ذلك بأمانة، ولو بتواضع. لا تقل: «لماذا تختلط اللغتان الإسبانية والفرنسية في رأسي طوال الوقت على هذا النحو. كيف أكون بهذا الغباء؟» بدلًا من ذلك عليك أن تُعرب عن براعتك في اللغتين

دون الحاجة إلى جزء التواضع الزائف. قل: «أنا أتعلم لغتي الثالثة. إنه عمل شاق؛ لكني أعتقد أنه سيؤتي ثماره». لا حرج في أن تكون فخورًا في بعض الأحيان. وما دمت لا تُفرِط في التباهي؛ فسوف تجد الكثير من الأشخاص الذين يبتهجون من أجلك. من ناحية أخرى عندما يشعر الأشخاص أنك تحاول خداعهم، أو حتى التلاعب بهم بتباهٍ زائف، فعندئذ تنشأ المشاكل.

في عام ٢٠١٨، صاغ جينو سيزر (Gino Sezer) نوعين من التباهي الزائف القائم على الشكوى «أنا لا أضع حتى المساحيق ولا أتجمل، ومع ذلك أتعرض للتحرش. ولكم هو أمر مزعج للغاية»، ثم التواضع الزائف، مثل قول «لا أصدق أن معدتي كبيرة بهذا الشكل» (كتعليق على صورة بثوب السباحة من قِبل شخص يتمتع بقوام رياضي للغاية). كلا الطريقتين لا تؤتيان ثمارهما.

إليك الفقرة التالية من رواية «كبرياء وتحامل» للكاتبة جين أوستن (Jane Austen)، والتي توضح أن ذلك التكتيك قائم منذ وقت طويل جدًا:» لا شيء أكثر خداعًا من المظهر المتواضع. غالبًا ما يكون الأمر مجرد إهمال في الرأي، وأحيانًا ما يكون تباهيًا غير مباشرًا».

النفاق

يعد انتقاد الأشخاص الذين يقومون بأشياء لا تفعلها مع أفراد لهم نفس التفكير والمزاج، أسلوبًا سهلًا لإحراز نقاط اجتماعية. فهو يوضِّح قيمك وحكمك على الأشياء من خلال توضيح التضاد بينك وبين شخص آخر. ومع ذلك ثمة مشكلة تنشأ عندما تنتقد الآخرين لشيء تُلمح أنك لا تفعله بينما أنت تشارك في تلك الأفعال ذاتها. تُعرف هذه العادة بالنفاق، حيث الهدف منها هو اكتساب مكانة اجتماعية من خلال تشويه سمعة الآخرين دون أن تعترف أنك تتصرف على شاكلتهم. قد تنجح تلك الطريقة إذا لم يُفتضح أمرك، ولكنها تصبح مشكلة كبيرة إذا تم اكتشاف الكذبة.

على سبيل المثال، قد يكون من الأفضل لك أن تمتنع عن الوعظ حول مدى أهمية اتباع نظام غذائي صحي بينما لا تنفك عن تناول المثلجات. بدلًا من ذلك تخطَّ المثلجات وقدِّم خطابًا عن ذلك أثناء تناولك تفاحة كوجبة خفيفة. من المرجح عندئذ أن تلهم شخصًا ما وتقلل احتمالية أن يحتقرك الآخرون باعتبارك شخصًا منافقًا. باختصار: المنافق ليس مجرد شخص أحمق؛ ولكنه أحمق غير أمين ويفتقر إلى الوعي الذاتي.

الكبرياء

لا شك أنها مسألة مغرية أن توصف بأنك أفضل من الآخرين. ولكن التفوق الكائن بالفعل

يلاحظ في غالبية الحالات حتى لو لم يتفوه الشخص الموهوب بكلمة واحدة عنه. يحدث هذا عندما نذكر بشكل غير مباشر ما نحاول القيام به، من خلال التباهي الزائف؛ ولكن بطريقة لا يستسيغها الكثيرون.

فعندما تقول: «لدي مفردات أكثر بكثير من غالبية الأشخاص»؛ فإنك تجعل المستمعين يشعرون بالتقليل من شأنهم لافتقارهم إلى المعرفة نفسها، ويجعلك تبدو مزهوًا وفخورًا بنفسك.

ويمكن القول باختصار بشأن تلك الأخطاء الحمقاء أن من السهل على الأشخاص أن يروا حقيقتك أكثر مما تعتقد. فإذا حاولت توجيههم في مسار معين بشكل غير مباشر، سوف يلاحظون حقًا محاولتك التلاعب بهم وتضليلهم.

بطريقة أو بأخرى، قد تكون الأشياء التي منعناك عنها حتى الآن (وتلك التي سنذكرها لاحقًا) شيئًا من العادات السيئة أو السلوك غير المستساغ، أكثر من كونها محاولة متعمدة للتلاعب. وكما تعلم، فإن من الصعب تغيير تلك العادات أو السلوكيات. أحيانًا ما تتمثل الخطوة الأولى للنجاح في أي شيء في الحدّ من تلك العادات السيئة التي طوّرتها عندما كنت أقل دراية وخبرة، والتخلص منها.

ربما تكون قد وقعت في مشكلة عندما كنت عاطفيًا أثناء طفولتك؛ ولذا فإنك تميل الآن إلى تحجيم تلك الأشياء وتظل بلا تعبير نسبيًا. وبالمثل ربما تعلمت في طفولتك أن أفضل طريقة لتلبية احتياجاتك في تلك السن الضعيفة هي أن تكون لطيفًا للغاية، وأن تتكيف مع الآخرين. علاوة على ذلك، فإن الحفاظ على القدر المناسب من التواصل البصري هو أمر لا يأتي بشكل طبيعي لكثير من الناس؛ لا سيما أولئك الذين يصيبهم الشعور بالخجل.

أيًا كانت عاداتك السيئة، تقبلها واعمل على تحسينها باستمرار في المستقبل. إذا لم تكن قادرًا على التعبير، ابذل جهدًا لتكون متيقظًا في اللحظات التي تشعر فيها بمشاعر قوية، واسمح لنفسك بإطلاقها. حتى لو لم يكن هناك من يراها، يُشعرك هذا الإجراء بمزيد من الارتياح مع مشاعرك؛ حتى يتسنى لك التعبير عنها بشكل أكبر في موقف اجتماعي حقيقي. وإذا كنت دائمًا لطيفًا بشكل مفرط، تدرّب على قول «لا» أحيانًا وسوف تدرك أن ذلك لا يؤثر على تقدير الآخرين لك إذا وضعت نفسك أولًا؛ بل على العكس من ذلك سوف يحترمونك أكثر في الواقع. وإذا كان من الصعب عليك الاتصال بالعين مع الغرباء أو حتى الأصدقاء، ابدأ بحذر زيادة فترة التواصل بالأعين مع الآخرين حتى تشعر بالارتياح.

يمكنك إحراز قفزات كبيرة من التقدم فيما يتعلق بالنجاح الاجتماعي فقط عن طريق تقليص العادات والخصائص البغيضة لديك. وغالبًا ما تكون هذه هي البداية الأفضل.

حقائق رئيسية

* هل شعرت يومًا أن التفكير السليم والمنطق ليس شائعًا كما ينبغي؟ قد ينتابك هذا الشعور أثناء قراءة هذا الفصل من الكتاب. قد تعتقد أن تجنب تلك العادات السيئة يبدو بسيطًا وسهلًا، ولكن لماذا يصعب على الكثير من الأشخاص القيام بذلك؟ تعتبر تلك سمات اجتماعية كارثية في مقابل الذكاء الاجتماعي.

* لا تخف مشاعرك. يجعلك ذلك تبدو وكأنك غير صادق، ويشعر الآخرون من حولك بعدم الارتياح.

* لا تُفرط في أن تكون لطيفًا. مرة أخرى، يجعلك هذا تبدو غير صادق ويرتاب الآخرون في أنك تكذب عليهم بشكل غير مباشر ومهذب.

* لا تتجنب التواصل بالأعين فيعتقد الآخرون بأنك تخفي شيئًا ما أو تكذب عليهم.

* لا تحاول أن تبدو رائعًا. غالبًا ما تسوء الأمور مع التباهي، خاصة التباهي الزائف. وكذلك الغطرسة والنفاق والمجاملات المنافقة. كما تقول جين أوستن: «لا شيء أكثر خداعًا من مظهر التواضع. غالبًا ما يكون مجرد إهمال في الرأي، وتباهيًا غير مباشر في بعض الأحيان».

ملخص الفصول

الفصل الأول: الحيوان الاجتماعي

* يدور الذكاء الاجتماعي حول كيفية التأقلم مع الآخرين، واجتذابهم، والسماح بالتواصل الاجتماعي للمساعدة بدلًا من إعاقة تحقيق الأهداف. ومن حسن الحظ أن هناك طرقًا للقيام بذلك يمكن التنبؤ بها على نحو ما؛ نظرًا لأن لدينا آلاف السنين من البيانات وأنماط السلوك التي يمكن إخضاعها للدراسة. وفي غالبية هذا الكتاب، قد ترتبط معظم التكتيكات بطريقة أو بأخرى بالطرق الغريزية البدائية التي كان البشر يتنقلون بها في العالم. نحن الآن كما كنا آنذاك، ربما فقط بملابس أفضل.

* ثمة افتراض بأن أدمغتنا قد نمت بالفعل وتطورت نتيجة حاجتنا إلى اكتساب مهارات اجتماعية لأغراض الصيد والتناسل ووضع الخطط للبقاء على قيد الحياة بشكل عام. فالتواصل هو ما يميزنا عن معظم الحيوانات في هذا العالم.

* في جوهر كل ذلك، يعني هذا ببساطة أن الإنسان حيوان اجتماعي؛ فإذا دخلنا في عزلة، سوف نصاب بالجنون، وإذا انتابنا الشعور بالوحدة لفترة طويلة من الزمن؛ فهذا يقتلنا حرفيًا. كلما تواجدنا حول الآخرين ومعهم؛ ازداد شعورنا بالسعادة بشكل عام؛ وهو ما يتضح جليًا عند دراسة كبار السن.

* مع ذلك، هل هناك حدود لتفاعلاتنا الاجتماعية؟ كيف ينبغي لنا أن نركز جهودنا بشكل أكثر فعالية وكفاءة؟ هناك افتراض بأن الحد الأعلى لشبكتنا الاجتماعية التي يمكننا الاحتفاظ بها في أذهاننا قد تضم نحو ١٥٠ شخصًا؛ وذلك بحسب أنماط السلوك التطورية. قبل أن يقوم البشر بتدجين الماشية وتعلم الزراعة وحرث المحاصيل، كنا إلى حد كبير قبائل بدوية، حيث كل قبيلة كانت تشتمل على ١٥٠ شخصًا بشكل طبيعي. من الواضح أن هذا قد تغير في العصر الحديث، ولا عجب أننا بتنا نعيش وقتًا مربكًا وقلقًا وحتى محبطًا للكثير منا، حيث لم يتم تحديث البرامج الخاصة بأدمغتنا منذ بضعة آلاف من السنين.

الفصل الثاني: كن «شخصًا رائقًا»

* يدور أول بحثنا في النقاط الرئيسية للذكاء الاجتماعي، حول كيفية أن تكون محبوبًا وتتمتع بالشعبية. إذا فكرت في تلك المسألة في سياق التطور، قد تفترض أنها تتعلق بتحقيق نوع من المكانة داخل جماعتك. ولكي تكون صادقًا تمامًا، ينبغي أن تكون على صواب؛ وهو ما يوضح

أننا ما زلنا نشبه أسلافنا البدائيين إلى حد كبير. على سبيل الدعابة، يمكننا استخدام طلاب المدارس الثانوية كبديل لهؤلاء الأسلاف، لأن طلاب المدارس الثانوية يهتمون بشكل أكبر بكثير بمسألة المكانة الاجتماعية والوضع لاجتماعي، وهم أقل تعقيدًا إلى حد ما في تقييماتهم لتلك الأمور.

* تتضمن أقوى العناصر التنبؤية بشأن من سيكون محبوبًا ويتمتع بالشعبية، كلًا من الدافع البسيط والحساسية تجاه تلك العناصر؛ بمعنى آخر: أولئك الذين يرغبون في تحقيق الشهرة، ويمكنهم كذلك معرفة الفرق بين المحبوبين وغير المحبوبين، هم من يحرزون النجاح.. يمكنك قول الشيء نفسه عن الأشخاص الذين يرغبون في الحصول على وظيفة أفضل، أو يرغبون في تعلّم العزف على البيانو؛ على سبيل المثال: إذا كانت لديهم الرغبة مع الحساسية تجاه ما يصنع عازف البيانو الجيد في مقابل عازف البيانو السيئ؛ فلا شك أن لديهم فرصة أفضل. لكن من المدهش بعض الشيء أن تسمع أن الوضع الاجتماعي البسيط وإحراز إعجاب الآخرين إنما يتبعان القواعد نفسها.

* نصل الآن إلى الأساسيات. أظهرت الدراسات أن السمات الأربع التالية مرغوبة وجذابة وتضع الأشخاص في مرتبة عالية في التسلسل الاجتماعي الهرمي: (الهيمنة، والمكانة، والدفء، والكفاءة). تقدم الدراسات (أشارت دراسة إلى الهيمنة والمكانة؛ بينما أشارت دراسة أخرى إلى الدفء والكفاءة) مجموعة منطقية جدًا من السمات لكونك رائعًا وشعبيًا ومحبوبًا وذا مكانة اجتماعية عالية. فكّر فقط في كيفية عمل تلك السمات في بيئة قَبلية، أو كنماذج أصلية للزعيم. فعندما يصل الأمر إلى هنا، نصبح مجرد كائنات بسيطة.

الفصل الثالث: الإدراك النفسي

* يشبه الإدراك تلك الظواهر التي ناقشناها في الفصل السابق؛ فأنت لا تعرف على وجه اليقين ما إذا كان ما تتصوره صحيحًا، لكنك تحب ما تراه. يضفي هذا مصداقية على الحقيقة المحزنة المتمثلة في أننا بشر نتسم بالضحالة ولا نفضل التفكير مرتين. لكن مهلًا، فعلى الأقل في هذا الكتاب تتعلم استخدام هذا لصالحك. المبادئ التالية هي جميع الحالات التي يؤدي فيها حكمنا السريع ووجهات نظرنا إلى تحولات كبيرة في الإدراك النفسي.

* يكتسب الإدراك الأول الذي نستخدمه لمبدأ الربح والخسارة، والذي ينص على أنه مع تزايد استحسان شخص ما لشخص آخر، من المرجح أن يطور الشخص الآخر رأيًا أكثر إيجابية عنه في المقابل. بعبارة أخرى، نحن نرى في الاتساق مسألة مملة ونفضل القليل من المطاردة حتى في

الصداقات الأفلاطونية.

* ثانيًا: ينص تأثير بجماليون على أنه إذا كانت لديك صورة لسلوك الشخص وشخصيته، فإنه يتحول إلى تلك الصورة فعلًا. يصبح إدراكنا حقيقة لأننا لا نستطيع إلا أن نتصرف وفقًا لذلك فنشكّل الأشخاص وفق تصورنا عنهم.

* ثالثًا: كل ما نراه أسهل للفهم هو ما نحبه أكثر. وهذا ما يسمى الطلاقة المعرفية والمعالجة. هذا هو السبب في أن أفضل الشعارات تكون بسيطة وتكاد تكون بلا معنى. يجعلنا هذا نشعر بالراحة ولا يتم إخفاء أي شيء عن الأنظار.

* رابعًا: تبادلية الإعجاب، وهي ظاهرة يؤدي فيها اختيار الإعجاب بشخص ما أولًا إلى زيادة احتمالية إعجابه بك مرة أخرى. التطبيق الفوري لهذا بسيط؛ فعندما تقابل شخصًا جديدًا، اجعله يعرف أنك معجب به وستزيد احتمالات بناء علاقة إيجابية معه؛ لكن هل نحن في الواقع نحب بعضنا، أم أن كل شيء هو إدراك؟

* خامسًا: تقول نظرية التحقق الذاتي إن البشر جميعًا يرغبون في تأكيد وجهات نظرهم الذاتية ويميلون بشكل طبيعي إلى حب الأشخاص الذين يساعدونهم في القيام بذلك؛ بغض النظر عما إذا كانت وجهات نظرنا إيجابية أو سلبية؛ فإن هذه الرغبة في التحقق مما نؤمن به عن أنفسنا قوية للغاية بحيث يمكنها في الواقع تجاوز الرغبة في الموافقة الاجتماعية والثناء. نود أن نسمع من الآخرين عن مدى جودة المتزلجين؛ حتى لو لم نكن كذلك، لأنه يؤكد إيماننا.

* سادسًا: لدينا ميل على الفور إلى الإعجاب بأولئك الذين نعتبرهم جزءًا من نفس المجموعة التي ننتمي إليها نحن أنفسنا. دعنا نعود إلى حقيقتنا البشرية البدائية مرة أخرى: يجادل البعض بأن هذا الميل الجماعي متأصل في علم النفس التطوري لدينا. تخيل أن أسلافك كانوا يتجولون في المراعي في إفريقيا منذ مئات الآلاف من السنين. من الأفضل العثور على مجموعتك، بدلًا من مجموعة من الغرباء المعادين، أو تمساح جائع.

الفصل الرابع. خارطة طريق بسيطة

* في بعض الأحيان يكون البشر عبارة عن شخصيات يمكن التنبؤ بها بشكل مؤلم. حتى قبل قراءة هذا الفصل، ربما كنت قد خمنت أن البشر يبحثون عن العناصر التالية. نحن جميعًا مجرد قرود أنانية صلعاء. لقد أصبحت الآن تعرف الخصائص بالتفصيل على الأقل.

* الجميع يحبون التحدث عن أنفسهم والتعبير عن أفكارهم وعواطفهم. وأثبتت الدراسات أن

القيام بذلك يترك شعورًا جيدًا؛ كممارسة الجنس، إنه شعور نفسي وليس جسديًا.

* الجميع يرغبون في التقرب إلى من يشبهونهم؛ نظرًا لكثرة الفرضيات الإيجابية التي تنتج عن الطباع المشتركة. إذا كنت تفعل «س»، فهذا يعني أنك تفعل «ص» و«ع»، أليس كذلك؟ إذًا، أنت هو الشخص المفضل لدي في العالم، أنت تشبهني!

* الجميع يريدون حلفاء، ودعمًا عاطفيًا، وأصدقاء يحمونهم ويدافعون عنهم. لا يرغب أي منا في الشعور بأنه محاط بأشخاص لا يُمكن الاعتماد عليهم، أو أشخاص يأخذون ولا يعطون.

* الجميع يحبون الروح الإيجابية. قد يكون هذا هو الجزء المفاجئ: ينتشر المزاج الإيجابي بشكلٍ مذهل نتيجة للعدوى العاطفية. ويرغب الجميع في أن يكونوا محاطين بأشخاص إيجابيين وسعداء، لأن ذلك ينقل لهم ذات الشعور.

الفصل الخامس: الوعي والتعاطف والمعايرة

* بناء على الاتجاه الضخم المتمثل في اعتبار البشر أنانيين، وقرودًا صلعاء؛ فإننا نفكر دائمًا في الأمور التي تُحقق منفعة شخصية لنا. ومن ناحية أخرى يفكر الآخرون ويتصرفون على ذات النحو. هذا يعني أننا نميل إلى الانجذاب نحو الأشخاص الذين يفكرون في الأمور المجدية لنا، ومن يعطون الأولوية لاحتياجاتنا ورغباتنا مقابل احتياجاتهم ورغباتهم الخاصة. وهنا يأتي دور بعض الأشياء مثل الإصغاء للآخرين، والتحقق من صحة الأمور، والوعي الذاتي، والمعايرة الاجتماعية، والتعاطف. وهذه الأشياء ليست معتادة لمعظمنا؛ لسببٍ وجيه أنها لا تساعد بالضرورة في بقائنا على قيد الحياة، أليس كذلك؟

* عندما نفكر في الآخرين، علينا تطبيق نظرية العقل أولًا، وهذا يعكس حقيقة بسيطة: أن لكل منا نظرياته وأفكاره وآراؤه ووجهات نظره التي قد تختلف كليًا عن نظرياتنا وأفكارنا وآرائنا ووجهات نظرنا، لدرجة أننا قد نصف الآخرين بالحماقة أو اللامنطقية أو الفظاعة؛ ولكنها قفزة علينا القيام بها إذا أردنا أن نتواصل بعمق مع الآخرين. أما إذا كنت لا تسعى إلى فهم الآخرين، فستظل منغلقًا على ذاتك إلى الأبد.

* يتحقق كلٌ من الوعي الذاتي والمعايرة في الواقع عند نجاحك في فهم مشاعرك، ويشكلان جزءًا أساسيًا من الدقة العاطفية، وهذا يعني ببساطة أن تتحرى الدقة في مشاعرك؛ فالشعور بالحزن يختلف تمامًا عن الشعور بمزيج من خيبة الأمل والاشمئزاز والتعب والتشاؤم؛ إذ إن الشعور بالحزن فقط لا يمنحك أي معلومات؛ بينما يمنحك مزيج المشاعر خارطة طريق واضحة تساعدك على معالجة الأمور. عندما نتمكن من تحديد مشاعرنا بدقة، علينا أن نفعل ذلك أيضًا مع

الأشخاص من حولنا.

* أخيرًا، ليس علينا أن نحمل شارة أعضاء شرطة المعتقدات، أي علينا تجنب تنصيب أنفسنا حكامًا على الآخرين، فهذا يتنافى مع الوعي والتعاطف؛ إذ تدفعك هذه القوة المزعجة إلى مراقبة أفكارك وآرائك دون التفكير في أنها خاصة بك وليست بالآخرين. فنجد أن أصحاب التفكير الأسود أو الأبيض يعتبرون من يختلفون عنهم في المعتقدات والآراء مذنبين. ولا تتوقف تداعيات تنصيب ذاتك حكمًا على الآخرين على زيادة شعورك بالتوتر والقلق فحسب؛ بل تتسبب أيضًا في إزعاج الأشخاص من حولك.

الفصل السادس: الكارثة الاجتماعية

* هل شعرتَ يومًا أن التفكير السليم والمنطق ليس شائعًا كما ينبغي؟ قد ينتابك هذا الشعور أثناء قراءة هذا الفصل من الكتاب. قد تعتقد أن تجنب تلك العادات السيئة يبدو بسيطًا وسهلًا، ولكن لماذا يصعب على الكثير من الأشخاص القيام بذلك؟ تعتبر تلك سماتٍ اجتماعية كارثية في مقابل الذكاء الاجتماعي.

* لا تُخفِ مشاعرك. يجعلك ذلك تبدو وكأنك غير صادق، ويشعر الآخرون من حولك بعدم الارتياح.

* لا تُفرِط في أن تكون لطيفًا. مرة أخرى، يجعلك هذا تبدو غير صادق ويرتاب الآخرون في أنك تكذب عليهم بشكل غير مباشر ومهذب.

* لا تتجنب التواصل بالأعين فيعتقد الآخرون أنك تخفي شيئًا ما أو تكذب عليهم.

* لا تحاول أن تبدو رائعًا. غالبًا ما تسوء الأمور مع التباهي؛ خاصة التباهي الزائف. وكذلك الغطرسة والنفاق والمجاملات المنافقة. كما تقول جين أوستن: «لا شيء أكثر خداعًا من مظهر التواضع. غالبًا ما يكون مجرد إهمال في الرأي، وتباهيًا غير مباشر في بعض الأحيان».



